

UNIVERSITE DE NANCY II

**TRANSFERTS SOCIAUX ET
REDISTRIBUTION DES REVENUS**
Un essai d'analyse économique

Dominique PELLISSIER

1976

UNIVERSITE DE NANCY II

TRANSFERTS SOCIAUX ET REDISTRIBUTION DES REVENUS

Un essai d'analyse économique



Dominique PELLISSIER

Thèse pour le Doctorat d'État ès-Sciences économiques
présentée et soutenue publiquement

le 3 décembre 1976 sous la présidence de :

M. F. GUYOT, Professeur

UNIVERSITE DE NANCY II

TRANSFERTS SOCIAUX ET
REDISTRIBUTION DES REVENUS
Un essai d'analyse économique



Dominique PHILLISIER

Titre pour le Doctorat d'Etat en Sciences Économiques
présenté et soutenu publiquement
le 3 décembre 1978 sous la présidence de
M. A. GOUT, Professeur



SERVICE DE RÉPRODUCTION DES THÈSES DE
L'UNIVERSITÉ DES SCIENCES SOCIALES DE GRENOBLE

L'Université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

L'Université n'entend donner aucune approbation ni improbation
aux opinions émises dans cette thèse. Ces opinions doivent être con-
sidérées comme propres à leur auteur.

— AVERTISSEMENT —

Le présent document est une reproduction faite en réduction (33 %) d'un document original fourni par l'auteur

Le Service de Reproduction des Thèses de l'Université des Sciences Sociales (Grenoble II) ne peut être tenu pour responsable de la mauvaise qualité de certaines parties. Seul l'auteur qui n'a pas eu le loisir ou la possibilité de fournir des originaux correspondant aux normes fixées par l'Atelier peut être incriminé

"Quoi donc, la richesse est tout ! Les hommes ne sont absolument rien ? ... Il ne reste plus qu'à désirer que le roi, demeuré tout seul dans l'île, en tournant constamment une manivelle, fasse accomplir par des automates tout l'ouvrage de l'Angleterre".

(SISMONDI. Nouveaux principes de l'économie politique).

"Les bons sentiments - seuls - font de mauvaise économie, il faut la science pour les déniaiser et l'organisation pour les rendre efficaces".

(F. PERROUX. Economie et Société).

INTRODUCTION GENERALE

Dans nos sociétés à économie marchande où la logique de l'échange réside dans l'équivalence des prestations, l'existence et le développement d'un réseau de transferts sociaux, c'est-à-dire de flux sans contrepartie directe, apparaissent à l'économiste-théoricien comme un phénomène curieux. Il va de soi que le caractère étrange du phénomène provient uniquement de l'exigence de scientificité ou plutôt d'intention scientifique, laquelle, en théorie microéconomique du moins, s'identifie au critère parétien d'efficience. En tant qu'homme et citoyen, l'économiste admettra en règle générale le bien-fondé de ces transferts. Peut-être même est-il dans la "nature humaine" que des transferts, répondant à des considérations altruistes, existent entre les hommes ? La psychanalyse n'affirme-t-elle pas que chaque être humain possède, au-delà de son corps, un espace péricorporel personnel traversé uniquement par l'Amour ou l'Agression, EROS et THANATOS, une Pulsion de vie qui engendre l'altruisme et une Pulsion de mort qui apparaît dans le conflit. Au niveau sociétal, n'observe-t-on pas un mouvement conjugué d'intégration et de désintégration ? Et même s'il rejette cette référence à une prétendue nature humaine, l'économiste admettra encore l'existence des transferts par référence à un concept politique de justice sociale. Enfin, en tant qu'observateur, il décrira, avec toutes les ambiguïtés de cette attitude, le réseau des transferts et les flux réels et monétaires qui le constituent.

Mais, dans son rôle majeur, qui est celui d'analyser en théorie les phénomènes de l'activité économique, ses propositions sont singulièrement vagues, quand elles existent, car l'intention

scientifique exclut les jugements de valeur. Or, un réseau de transferts dans la sphère non marchande de l'économie ne peut être étudié sans ignorer des jugements tels que : "il faut réaliser une meilleure (ou plus juste) répartition des revenus". Comme il est exclu que nous nous transformions en empiriste, limité à la description des institutions, ou, selon le mot de KEYNES, en géomètre euclidien dans un monde non euclidien, reprochant aux parallèles leur mauvaise rectitude, il faudra bien, dès le départ, se forger un appareil d'analyse, empruntant ses pièces, çà et là, aussi bien à l'Economie, à la Politique qu'à la Sociologie. Plus encore, nous pensons que, sans cet appareil, aucune étude sérieuse n'est possible en économie appliquée et en politique économique.

Si l'on reprend ces trois points de vue, théorique, descriptif et institutionnel, on note en effet des insuffisances notoires.



Sur le premier niveau, celui de l'analyse théorique, la formalisation est défectueuse pour deux raisons. La première tient à l'inadéquation de la "vision", au sens schumpeterien du terme ; la seconde relève de la nature même des notions - nous n'osons pas dire : des concepts - de transfert social et de redistribution des revenus.

L'inadéquation de l'analyse théorique face à la reconnaissance d'un flux de transferts.

Il serait faux d'affirmer que la vision du monde est inadéquate par rapport à la réalité d'un phénomène tel qu'un réseau de transferts ; en effet, cette vision n'est pas unique. Il existe

certaines une vision dominante qui d'ailleurs s'est traduite en une formalisation très poussée : l'Equilibre général de Léon WALRAS.

Or, ce "modèle", dans sa phase terminale du moins, en dehors des préliminaires du "tâtonnement", est vide de tout frottement entre les hommes. Les inégalités de pouvoirs, de situations et de revenus en sont exclues, cette lacune ne permettant pas à WALRAS, malgré qu'il en ait, de démontrer dans la logique interne à sa vision, l'existence d'un maximum de satisfaction pour la collectivité. Nous verrons que la théorie moderne du bien-être, malgré quelques tentatives, est encore sous l'emprise walrasienne revue par PARETO, et ne se hasarde guère au-delà des frontières de la satisfaction maximale.

La vision classique (RICARDO, MARX), revue par les Contemporains (Néo-Ricardiens, Marxistes) apporte -est-il besoin de le préciser ?- un éclairage radicalement différent. Sa logique interne n'exclut pas pour autant des rapports ambigus avec un réseau de transferts. D'une part, le mode de production capitaliste ne pourrait pas s'accommoder durablement d'un transfert important de la plus-value vers les travailleurs salariés sous peine de ralentir l'accumulation du capital. Mais, d'autre part, en-deçà d'une limite qui reste à définir, un transfert permettra d'accroître les débouchés et, s'il est financé sur fonds publics, il constituera même un moyen de freiner la tendance à la suraccumulation/dévalorisation de capital.

La vision marxienne, en mettant l'accent sur les rapports sociaux, montre que ceux-ci ne peuvent pas être modifiés profondément par la création et le développement d'un réseau de transferts. On peut toutefois se demander s'il n'existe pas une relation de causalité plus forte et à double-sens entre les rapports sociaux et le réseau des transferts. D'un point de vue pédagogique, pourrait-on dire, le développement de ces réseaux peut apprendre aux Participants à mieux se connaître et, par là, à modifier leurs relations. D'un point de vue scientifique, nous poserons que les rapports sociaux génèrent les réseaux de transfert. Cette hypothèse centrale

semble la seule plausible pour construire un appareil d'analyse performant. Elle implique :

1°) Un recours aux théories macro-sociologiques de la structure sociale et des conflits entre classes sociales.

2°) Une intégration de cette dimension macro-sociologique dans les théories économiques de la répartition (la démarche inverse étant plus ardue pour un économiste peu habitué à la sociologie). Peut-être faudrait-il ajouter une troisième implication, issue de la première : l'hypothèse exigerait une théorie économique du pouvoir, laquelle est encore embryonnaire.

C'est avec F. PERROUX que nous terminerons ce premier examen des fondements préalables à la formalisation. Dans une étude récente (1), l'auteur distingue dans une économie mixte trois réseaux de pouvoirs et trois flux correspondants :

- Le flux des opérations privées et marchandes,
- Le flux des opérations publiques et des opérations influencées par les opérations publiques,
- Le flux des transferts sociaux.

Bien qu'il soit contestable de reconnaître un réseau de pouvoirs propre aux flux des transferts, indépendant des autres réseaux, le flux existe sans conteste. Plus encore, loin d'être un flux marginal et sans importance économique, ne serait-il pas une condition nécessaire, avec le flux public, au bon fonctionnement du flux privé ? C'est la question que l'on nous invite à poser dans l'étude précitée (p. 38) :

"... sans les flux publics et sociaux, le flux privé pourrait-il subsister et suffire à définir les conditions de l'optimisation dynamique et de la stabilité pour l'emploi de toutes les ressources - y compris la ressource humaine".

(1) Pouvoir et économie p. 37-38. Bordas 1973.

Cette question sera traitée amplement par la suite.

Soulignons déjà qu'elle se pose aussi bien en théorie : détermination d'une "bonne répartition" soutenant un état parétien optimal, qu'en pratique : le rôle de "secours de première urgence" des transferts sociaux.

Avec la reconnaissance d'un flux de transferts sociaux, et non plus simplement d'un réseau de transferts, la "vision" se précise et devient formalisation. Le mot flux, du reste, ayant une connotation quantitative indéniable, une exigence nouvelle apparaît alors : la recherche de concepts appropriés et suffisamment précis.

Les notions de transfert social et de redistribution des revenus.

La redistribution des revenus est certainement la notion la mieux connue et, c'est en partant d'elle, que la notion de transfert social sera précisée. La redistribution des revenus se définit comme étant un "processus de taxation-transfert" (R. MUSGRAVE) ; elle englobe ainsi le transfert au sens large comme un élément du couple. En fait, comme nous le verrons, la notion de transfert implique un déplacement de ressources, et l'origine aussi bien que la destination du flux sont contenues dans cette notion. La redistribution des revenus se situe par rapport à une répartition initiale ou primaire, et une répartition finale ou secondaire. Elle englobe l'ensemble des interventions sur le flux privé, ou plutôt marchand, du revenu, correspondant à la rémunération des facteurs de production. Cette notion est essentiellement d'origine statistique, le but étant de comparer la répartition primaire et la répartition secondaire pour juger de l'ampleur de la redistribution. C'est également une notion macro-économique qui regroupe des transferts de revenu en tous sens dont le caractère "social" n'est pas toujours fondé : les effets redistributifs de l'inflation sont-ils sociaux ? Les distinctions de redistribution vers le haut de l'échelle des revenus, vers le bas et de redistribution horizontale en sont la preuve. En toute rigueur, les transferts sociaux

correspondent à "une redistribution verticale vers le bas".

La notion de transfert social, équivalente à une forme particulière de redistribution, doit être maintenant précisée. Utilisée pour sa commodité par les économistes, cette notion n'a pas encore été jugée digne d'accéder au rang de concept scientifique, et les dictionnaires usuels ne lui prêtent guère d'attention. Dans le Dictionnaire des sciences économiques (1), nous trouvons la définition suivante :

"Les transferts consistent en un changement d'affectation de ressources" (p. 1108).

Cette définition très générale est précisée plus loin :

"Revenus enlevés à certains individus pour être distribués à des personnes et à des groupements jugés plus dignes d'intérêt mais ne fournissant directement aucun service ou produit en contrepartie" (p. 1109).

Un autre dictionnaire (2), plus récent, recense les différentes acceptions de la notion générale de transfert :

1°) Le transfert est d'abord considéré comme un flux financier unilatéral et sans contrepartie apparente. On précise parfois cette acception en introduisant une dimension temporelle : il peut y avoir contrepartie mais à une époque postérieure à l'époque initiale (un prêt par exemple) ; dans ce cas, on parlera encore de transfert.

2°) En finances publiques et en économie financière, les transferts sont des mouvements de crédits à l'intérieur du budget de l'Etat.

(1) Sous la direction de J. ROMEUF, PUF 1958.

(2) Dictionnaire de science économique (sous la direction d'Alain COTTA) Mame 1968.

3°) En économie internationale, les transferts sont des flux financiers ou monétaires déclenchés par un déficit ou un excédent de la balance commerciale. Plus largement, les mouvements de capitaux à court terme, d'or et de devises sont considérés comme des transferts.

4°) Sont également appelés transferts certaines opérations de répartition d'origine publique à titre gratuit ou quasi-gratuit à l'intérieur d'une économie nationale ou entre nations (aide aux pays sous-développés).

Ces définitions concernent des transferts sans autre précision. Néanmoins, on retiendra déjà une caractéristique : l'absence de contrepartie directe. Ainsi, dans la comptabilité nationale française (1),

"Les transferts sont des opérations de répartition, prenant la forme de versements effectués par un agent (le plus souvent une administration) à un autre agent sans contrepartie apparente et directe, et dans un but social ou économique".

La distinction transfert à but économique/à but social, faite dans la Comptabilité nationale, nous conduit à la notion de transfert social. Le transfert à but économique, dans le domaine de la production, tend à modifier le volume et/ou la structure de celle-ci. Il s'agit essentiellement de subventions d'exploitation et d'équipement. Le transfert à but social, dans le domaine de la répartition, est comptabilisé sous les rubriques assistance et prestations sociales.

Précisons mieux le caractère "social" du transfert. Sans procéder à une investigation sémantique

(1) Méthodes. Etudes et Conjonctures mars 1966.

fouillée (1), voyons comment en pratique d'autres documents comptables utilisent la notion de transfert social.

Le Budget social français, publié régulièrement chaque année depuis 1957, est une présentation comptable des dépenses sociales de la nation, lesquelles sont abusivement assimilées à des transferts sociaux (2). Nous verrons comment passer de la dépense sociale au transfert social pur. Pour l'instant, on se limitera à la dépense sociale, comme support éventuel d'un transfert social, en recherchant ses principales caractéristiques.

Dans le préambule au Budget de 1957, on trouve la définition suivante :

"Les avantages inclus [dans le Budget] seront ceux qui tendent soit à améliorer la condition sociale des citoyens, soit à les prémunir contre les principaux risques de l'existence, soit enfin à leur assurer la réparation des dommages résultant de ces risques".

Le premier caractère, l'amélioration de la condition sociale, reste imprécis et renvoie à des jugements de valeur. Les deux autres caractères sont, en revanche, plus précis. Ces caractères seront commentés après avoir pris connaissance de la définition proposée par l'Office Statistique de la Communauté européenne.

L'OSCE donne une définition plus complète que la précédente :

-
- (1) Rappelons que le mot social est apparu vers le milieu du XIX^{ème} siècle, en même temps que le socialisme dont il est dérivé. Est qualifiée de "sociale", à cette époque, toute action, réformiste ou révolutionnaire, ayant pour but l'amélioration des conditions de vie des travailleurs. Le sens contemporain est plus extensif et s'applique à l'ensemble de la collectivité et non plus seulement à la classe ouvrière.
 - (2) "Ces comptes, qui font apparaître les transferts sociaux, re-tracent donc les dépenses courantes, supportées par des tiers, qui ont pour objet de couvrir, totalement ou partiellement, les charges pesant sur les ménages". SEF n° 283-284 juillet/août 1972.

"Une dépense est à caractère social si elle a pour objet de couvrir la charge résultant pour les individus (ou les ménages) de l'apparition ou de l'existence de certaines éventualités ou besoins, dans la mesure où cette dépense donne lieu à l'intervention d'un "tiers" et sans pour autant qu'il y ait simultanément contrepartie équivalente du bénéficiaire" (1).

Un premier caractère se dégage en recoupant ces définitions : la prévention et la couverture des risques de l'existence. Ce caractère fait de la dépense sociale une forme dérivée de l'assurance à technique plus ou moins édulcorée. De plus, des jugements de valeur sont nécessaires pour donner un contenu précis à ce caractère en dressant une liste de risques sociaux.

Le second caractère, l'absence partielle ou totale de contrepartie, nous éloigne de la technique de l'assurance et nous rapproche, sous certaines conditions, du transfert pur. Mais de quelle contrepartie s'agit-il ? Et quel rôle va jouer le facteur temps ? Tout d'abord, on aurait pu envisager le critère de la contrepartie productive pour distinguer les revenus issus des facteurs de la production, versés par le canal du marché, des revenus de transfert distribués hors marché. Mais, comme il s'agit de comptes et de dépenses, c'est la contrepartie financière qui sera retenue. Dans cette perspective, il faut situer la dépense sociale par rapport au temps. En effet, à un moment donné, on peut observer le versement d'une prestation à un individu et le problème est alors de savoir si cette prestation a fait l'objet d'un financement individuel par la technique de l'assurance ou s'il s'agit d'une subvention. Ces deux formes extrêmes de financement ne se rencontrent pas ainsi dans la réalité (cf. infra) et la ligne de partage entre l'assurance pure et le transfert pur reste imprécise. De là vient d'ailleurs la confusion fréquente entre dépenses sociales et transferts sociaux.

(1) Statistiques sociales, annuaire 1970 p. 267.

La nécessité d'une distinction très précise entre ces deux notions s'impose ainsi à nous, avant tout travail sur le concept de transfert social.

Pour qu'il y ait transfert social, en toute rigueur il faudrait que la dépense sociale ait une finalité redistributive clairement exprimée, ce qui est rarement le cas. Dans les faits, l'aspect redistributif apparaît comme le produit lié d'une politique sociale couvrant les risques sociaux : maladie, chômage, accident du travail, invalidité ou visant à améliorer les "conditions de vie" allocations familiales, retraites, maternité.

Le cas où la dépense sociale se rapproche le plus d'un transfert pur est celui de l'assistance (ou action sociale). La comptabilité nationale française distingue nettement, à l'intérieur des transferts, l'assistance des prestations sociales. Cette distinction est-elle justifiée ? Dans l'affirmative, elle nuirait fâcheusement à l'homogénéité du concept de transfert social. En réalité, ce clivage est peu fondé de nos jours. Certes les prestations sociales sont en grande partie financées par des cotisations (c'est du moins le cas en France), mais ces cotisations, qui sont obligatoires, s'apparentent à l'impôt. (On en tient compte pour le calcul de la pression fiscale). Ainsi les prestations sociales se rapprochent de l'assistance dont le financement est assuré intégralement par l'impôt. De plus, on constate une évolution de la position de l'assistance face au risque : l'assistance a été - et est encore - un moyen de remédier à un risque existant et non prévu par l'individu ; l'assurance sociale, en revanche constitue un acte de prévoyance. La tendance actuelle vise à faire intervenir l'assistance dès le stade de la prévention. Citons à ce sujet le rapport de la Commission de l'action sociale mise en place pour la préparation du 6ème plan (1) :

(1) Rapport des commissions du 6ème plan. La Documentation française 1971, Action sociale, p. 13.

"L'action sociale ne peut plus avoir pour seule vocation de réparer, de corriger, de compenser les défaillances de la société ; elle doit s'efforcer, bien au contraire, d'être une politique, c'est-à-dire un ensemble cohérent, dynamique et ordonné de mesures orientées vers des objectifs bien délimités, appuyées sur une connaissance aussi exacte que possible des données de fait, assorties de moyens adéquats, cherchant à se situer "en amont" des problèmes, c'est-à-dire au stade de la prévention".

S'il est difficile d'observer un transfert pur à travers une dépense sociale à finalité redistributive, cet obstacle ne doit pas nous empêcher d'utiliser ultérieurement un concept de transfert social. Cette méthode est correcte tant que le concept reste adapté à l'objet de l'étude.

Ce concept de transfert social sera précisé dans la première partie de cette étude. Pour l'instant, à titre provisoire, posons qu'il est analogue au concept de don dans une société capitaliste. A côté du véritable don, qui est Don d'Amour, on trouve des pseudo-dons :

"Ils procurent des avantages à celui qui donne et à celui qui reçoit. Ils ne ruinent jamais et consolident souvent l'ordre marchand. Ainsi, au sein d'une nation, en est-il des transferts sociaux ; ils forment une part étendue et croissante du produit global ; ils calment les revendications, et le cas échéant, éteignent la révolte" (1).

(1) F. PERROUX, Economie et Société p. 158, PUF 1963.

A la suite de F. PERROUX, nous distinguerons deux formes fondamentales du transfert social : le transfert de solidarité et le transfert de négociation. Illustrons cette distinction pour les travailleurs du secteur agricole : la nécessité d'un financement externe de leurs régimes de Sécurité sociale s'explique d'abord parce que le niveau de pression fiscale assurant l'équilibre n'est pas accepté par eux, et ensuite parce qu'il n'est pas socialement acceptable.

✱
✱ ✱

Les insuffisances d'ordre statistique dépendent des buts que l'on cherche à atteindre. En effet, la description et la représentation comptable des dépenses sociales ont servi pendant longtemps deux objectifs :

1) Faire un inventaire comptable de toutes les dépenses sociales de la Nation, privées et publiques.

2) Apprécier grossièrement les effets de la redistribution sur la répartition des revenus.

Ces travaux ne peuvent donc pas servir des objectifs qui leur sont étrangers, en analyse théorique comme en politique économique. Des études récentes, comme celles du CREDOC (1) ont le mérite de chercher une plus grande précision par une décomposition fine du réseau des transferts. Mais, malgré ces efforts, les résultats sont assez décevants. Il ne peut pas d'ailleurs en être autrement car la pratique de la redistribution et des transferts sociaux est loin d'être ancrée sur des objectifs précis. La conclusion de l'étude du CREDOC est très révélatrice (2) :

"Ainsi, en définitive, si l'efficacité d'ensemble de la redistribution paraît très discutable au regard de la réduction des inégalités de revenus, cela semble relever en grande partie d'une maîtrise insuffisante des mécanismes redistributifs, voire d'une absence de cohérence de la politique générale de redistribution".

En réalité, quand on examine les "Budgets sociaux" français, on est tenté d'émettre une hypothèse sur le réseau des dépenses en disant qu'il possède une logique interne cachée. Les nombreuses catégories de dépenses affectées à telle ou telle catégorie socio-professionnelle se sont superposées au cours du temps en couches

(1) Un premier bilan de la redistribution des revenus en France, revue Consommation 1973 n° 4. Le bilan porte sur l'année 1965.

(2) Op. cit., p. 114.

successives. Ces dépenses ont correspondu s'il s'agit d'avantages acquis -ou correspondent encore- à la résolution d'un problème social particulier qui s'est manifesté à un moment donné, sous des formes diverses, dans la structure sociale. C'est à ce niveau qu'une analyse de la "production" des transferts sociaux pourrait trouver un point d'application, par une observation quasi géologique des problèmes sociaux passés en relation avec les mouvements dans le réseau des transferts.

Il apparaît ainsi que l'appareil statistique, solidaire d'une théorie du transfert et d'une pratique, toutes deux mal définies, ne peut être qu'insuffisant quand on s'en sert dans ces deux perspectives. Alors que la Comptabilité nationale est implicitement construite sur des schémas de raisonnement keynésiens utilisés en politique économique, la description des flux de transferts sociaux est bâtie sur aucune infrastructure théorique (1).

Nous nous contenterons, pour le moment, d'examiner quelques données statistiques dans un double but :

1°) Montrer à la suite des critiques déjà faites l'imprécision des catégories utilisées à travers leurs formes concrètes.

2°) L'importance en volume des "transferts sociaux", pour juger dans une première approche de l'efficacité du système actuel de redistribution.

En consultant les tableaux du "Budget social de la Nation", qui retracent l'ensemble des dépenses sociales allant aux ménages, on se rend compte que ces tableaux sont difficilement exploitables pour décrire les flux de transferts sociaux. En effet, on y trouve des dépenses sociales, mais pas le sous-ensemble des dépenses à finalité redistributive.

(1) On retrouve le même problème méthodologique dans la construction des indicateurs sociaux : sans théorie sous-jacente, leur signification est faible.

Ces tableaux permettent toutefois de se faire une idée très générale du volume des dépenses sociales en France. Le Budget de l'année 1974 (1) s'élève à 270,242 milliards de francs de dépenses. A titre de comparaison, la loi de finances de l'année 1974 a été exécutée avec un montant de dépenses de 259,582 milliards. Par rapport à la PIB, en 1974, le rapport dépenses/PIB a été de 23,13 % (en 1970 : 20,70 %).

La structure des dépenses par fonctions, en 1974, a été la suivante :

<u>Fonctions</u>	<u>en % du total</u>
1. Services communs et dépenses non ventilables	5,04
2. Santé	24,37
3. Invalidité, vieillesse, décès	40,35
4. Famille	16,45
5. Logement	4,55
6. Formation, chômage	2,01
7. Accidents du travail et maladies professionnelles	4,12
8. Evénements politiques et calamités naturelles	3,11

On notera que les trois fonctions Santé, Invalidité-vieillesse-décès- et famille représentent un peu plus de 80 % des dépenses totales.

La ventilation des dépenses par opérations aurait pu nous fournir des indications sur les transferts sociaux. En fait, il n'en est rien. Il existe bien une rubrique "transferts", mais elle concerne des mouvements de fonds entre administrations.

(1) SEF n° 321, septembre 1975.

La structure des recettes sociales par sources de financement a été la suivante pour 1974 :

	<u>en % du total</u>
Cotisations des assurés	17,32
Cotisations des employeurs	59,62
Apport de l'Etat	17,58
Apport des collectivités locales	1,64
Taxes affectées	2,26
Revenus de capitaux	0,90
Recettes diverses	0,68

Là encore, il n'est pas possible de reconstituer, avec le tableau des dépenses, l'ensemble du "processus de taxation-transfert", défini plus haut. On notera seulement que plus des trois quart des dépenses sont financées par les assurés et les employeurs.

Le volume important des dépenses sociales, bien que peu représentatif du réseau des transferts sociaux qu'il approxime par excès, est cependant une donnée statistique suffisante pour nous inciter à entreprendre une étude économique du phénomène et de ses effets sur la répartition primaire des revenus et sur le comportement des agents, principalement en matière de consommation et d'offre de travail.

L'étude de ces effets devrait permettre d'apprécier (et d'améliorer en pratique) l'efficacité du réseau des transferts. En ce qui concerne les effets sur le comportement des agents, une analyse théorique, bien que très délicate en raison des insuffisances de la science économique, est un préalable indispensable ; nous l'entreprendrons dans une partie consacrée aux effets économiques de la redistribution. L'effet sur la répartition est plus facilement repérable statistiquement. Nous allons le montrer à partir de quelques études récentes en présentant celles-ci par ordre de précision croissant.

Se fondant sur la Comptabilité nationale et l'enquête de 1970 sur les revenus fiscaux des ménages, H. ROZE (1) a tenté de mesurer l'effet correctif par catégories socio-professionnelles des transferts de revenu, au sens large, et des impôts sur la répartition primaire. Plus que les résultats, il importe de préciser la notion de transfert utilisée et les limites de l'étude.

Les revenus de transfert sont ceux retenus par la Comptabilité nationale, à savoir : les prestations sociales, l'assistance, les subventions et les dommages de guerre. Les critiques déjà faites à propos de la confusion entre les dépenses et les transferts sociaux s'appliquent ici. En toute rigueur, mise à part l'assistance, les prestations sociales, en raison de leur nature hybride, ne peuvent en aucun cas être assimilées complètement à des revenus de transfert. (Pour les subventions et les dommages de guerre, il s'agit de transferts à but économique).

D'autres limites, reconnues par l'auteur, tiennent :

- Au choix de la catégorie socio-professionnelle (CSP) comme sujet économique : les disparités de revenus se trouvent ainsi limitées aux comparaisons entre des revenus moyens par catégorie.

- A l'exclusion des impôts indirects, des cotisations sociales et des consommations gratuites.

Sous ces réserves importantes, l'effet correctif mesuré par la comparaison entre le revenu primaire, le revenu après transferts et le revenu après transferts et impôts, existe et réduit l'éventail des revenus, alors que les disparités de revenus primaires sont restées sensiblement les mêmes en 1962, 1965 et 1970. Mais il faut tenir compte d'effets de structure : la composition des CSP change.

Pour 1970, l'éventail des revenus primaires moyens et des revenus disponibles moyens est le suivant :

(1) Economie et Statistique n° 59, septembre 1974, pp. 19-32.

CSP du chef de ménage	Revenus primaires moyens	Revenus disponibles moyens
Exploitants agricoles	147	133
Salariés agricoles	54	63
Professions indépendantes	282	217
Cadres supérieurs	233	189
Cadres moyens	128	118
Employés	87	86
Ouvriers	75	82
Inactifs	33	60
Année 1970 Base 100 : ensemble des catégories		

Une étude plus détaillée de B. MOURRE (1) qui ne porte pas sur l'effet correctif de la redistribution, mais sur le bilan monétaire du processus de taxation-transfert, soulève les mêmes objections que précédemment et également des critiques spécifiques. La confusion entre dépense et transfert social est maintenue, mais est-il possible, compte tenu de l'état de l'appareil statistique, de faire mieux ?

Le contenu de la rubrique prestations, s'il inclut des prestations en nature (logement, santé, éducation) exclut sans raison apparente les dépenses d'action sociale qui ont pourtant une finalité redistributive indéniable.

De plus, le sujet économique étant ici le ménage salarié non agricole, les transferts au bénéfice des exploitants et surtout des salariés agricoles sont en dehors du champ d'observation.

Enfin, le "bilan monétaire", c'est-à-dire le solde des prélèvements et des prestations, par catégorie de ménages, qui pourrait représenter les transferts nets, est difficile à

(1) Répartition de certains transferts sociaux suivant la taille et le revenu des ménages salariés. SEF, série orange n° 5, 1972.

interpréter autrement que sous la forme d'une contribution (le solde étant négatif pour chaque catégorie...) des ménages à des dépenses dont ils ne sont pas bénéficiaires. Cette limitation est due à la nature incomplète du processus de taxation-transfert décrit dans cette étude.

Les travaux du CREDOC (1) apparaissent en l'état présent comme l'ensemble d'observations le plus complet sur la redistribution des revenus. La mesure des effets correctifs est, là aussi, conditionnée par les notions utilisées pour définir l'ensemble de la redistribution. Les "réaffectations monétaires" comprennent les prestations sociales et l'assistance (on n'y trouve pas les services collectifs). Les "prélèvements collectifs" incluent les impôts, les taxes et les cotisations sociales. Dans les deux cas, la ventilation est faite par catégorie socio-professionnelle sur la base de l'enquête sur les revenus de l'année 1965.

Deux résultats importants apparaissent :

1°) Les prélèvements collectifs ont un effet redistributif vers le haut en raison de la part considérable (85 %) occupée par les cotisations sociales et les impôts sur la consommation. La progressivité de l'impôt direct ne permet pas de contrebalancer cet effet.

2°) L'effet global sur l'éventail des revenus primaires serait, pour l'année 1965, négligeable sauf pour les inactifs, seuls bénéficiaires (ce qui se comprend aisément puisque les retraites sont incluses dans les réaffectations monétaires). Ces résultats sont largement tributaires des clefs de répartition adoptées pour ventiler par CSP les transferts sociaux. On est obligé de faire des hypothèses dont nous donnons un exemple pour l'impôt sur les sociétés. Le CREDOC ne ventile que 7 % du total de l'impôt, celle correspondant à l'avoir fiscal dont la "perception effective" par les ménages a été jugée suffisamment marquée. Une autre

(1) Op. cit. 1973 n° 4.

étude (1) retient le mode d'imputation $\frac{1}{2}$ actionnaires, $\frac{1}{2}$ consommateurs "parce qu'il est le plus proche de la répartition choisie par W. I. GILLESPIE (2/3 actionnaires, 1/3 consommateurs)" (p.637)... Ces manipulations nous amènent à une grande circonspection. Plus encore, elles jettent un doute sur la validité opératoire du concept de redistribution. Non seulement, il est difficile de parler de la redistribution des revenus comme d'un phénomène économique global répondant à des objectifs précis de réduction des inégalités, mais encore, rien ne permet de donner une signification économique précise à la somme algébrique des effets correctifs sur la répartition initiale, quand ils existent et quand ils sont incontestables.

Faut-il alors limiter considérablement l'analyse théorique de la redistribution ? Certainement pas, si on lui substitue une théorie du réseau des transferts sociaux. Cette théorie est praticable si elle étudie les rapports de conflit-coopération à l'échelle du groupe social (dont le statut sociologique reste à définir), c'est-à-dire là où les transferts naissent et se développent pour provoquer au niveau macro-économique, là où l'appareil statistique les observe, une éventuelle redistribution des revenus. D'autre part, une politique cohérente de réduction des inégalités gagnera en efficacité à être bâtie sur une théorie suffisamment solide des transferts sociaux.

*
* *
*

(1) PH. CAZENAVE et C. MORRISSON. La redistribution des revenus en Grande-Bretagne, en France et aux Etats-Unis, RE juillet 1974, pp. 635-671.

Le point de vue statistique fournit une représentation très déformée du réseau des transferts. Bien sûr, on peut toujours déplorer la "mauvaise qualité" des statistiques. Mais il faut aussi se rendre compte que le système de collecte des données n'est pas adapté parce que ses objectifs sont d'un autre ordre. En effet, le fonctionnement des institutions de sécurité sociale, qui répond à des objectifs précis en matière de couverture des risques de l'existence, secrète un réseau de transferts avec, éventuellement comme produit lié, des effets correctifs sur la répartition des revenus.

L'existence des transferts sociaux et in fine de la redistribution dépend donc du fonctionnement des institutions. De plus, les institutions sont le point de passage obligé de mesures de politique sociale en matière de correction des inégalités de revenu.

Nous étudierons successivement : l'action sociale, la mutualité et l'assurance, la Sécurité sociale, le budget de l'Etat en tant qu'organes de "production" du réseau de transferts sociaux. Notre intention n'est pas de faire un historique complet du développement des institutions, ni de situer le cadre institutionnel par rapport aux grandes fonctions économiques (cf. 2ème partie), mais simplement de montrer de façon uniquement descriptive les relations entre les institutions et le réseau de transferts.

L'action sociale (ou assistance).

Cette technique, après avoir été prépondérante au XIXème siècle, a perdu de son importance de nos jours. Aux dires des économistes officiels de l'époque, c'était un acte de solidarité (ou de charité) destiné à compenser "l'imprévoyance" du bénéficiaire. Consultons le Dictionnaire d'économie politique de COQUELIN-GUILLAUMIN, publié en 1873 ; à l'article bienfaisance publique :

"Connaissant ce que son travail pourrait lui rapporter, et ce qu'exigeait la satisfaction de ses besoins les plus indispensables, sachant

aussi que la fragilité humaine l'exposait à des infirmités de diverses espèces, c'est-à-dire des interruptions forcées de travail, il [le travailleur] n'a pas réglé d'avance la quantité de son travail et la quantité de ses dépenses d'après ces données, en grande partie certaines et faciles à déterminer".

Ce texte, caractéristique de la mentalité bourgeoise du XIX^{ème} siècle par ses références à l'épargne de précaution comme technique de couverture des risques, développe une argumentation purement idéologique. Comment, en effet, face à l'état de misère, dépasser l'horizon des préoccupations quotidiennes pour prévoir et épargner ?

En revanche, l'opposition des Classiques anglais aux lois sur les pauvres est mieux fondée économiquement. Dans son Essai sur le principe de population, MALTHUS explique pourquoi la misère persiste en Grande-Bretagne malgré les lois sur les pauvres. Deux causes principales ont joué :

1°) Les ressources disponibles en produits alimentaires sont en quantités limitées à un moment donné ; aussi, un transfert de revenu des riches vers les pauvres aura pour effet une augmentation de la demande de produits alimentaires et, à moins que la classe aisée réduise sa propre consommation, la concurrence entre acheteurs provoquera la hausse du prix des denrées, déprimant ainsi le pouvoir d'achat des salariés.

2°) Les secours aux pauvres, quand ils sont systématiquement accordés, favorisent l'imprévoyance et, par suite, l'augmentation de la population. Ainsi, même en admettant une augmentation de la quantité des denrées, la population s'accroîtra plus vite en raison du principe de population. Cette seconde cause est d'ailleurs discutable : un flux régulier de revenu transféré ne permettrait-il pas un véritable calcul économique temporel ?

RICARDO reprend avec plus de vigueur l'argumentation de MALTHUS et conclut :

"Toute modification des lois sur les pauvres qui n'aurait pas pour but leur abolition, ne mérite aucune attention" (1).

John Stuart MILL adopte une attitude calquée sur celle de ses prédécesseurs avec, cependant quelques atténuations. Dans le court terme, l'assistance n'est pas pernicieuse, car il est possible d'accroître le fonds des salaires par augmentation de l'épargne. MILL préconise une épargne forcée par un système de taxes sur le revenu des classes riches de la société (2). Dans le long terme, en revanche, l'assistance engendre l'imprévoyance et, par suite, l'accroissement rapide de la population. Cependant, l'assistance n'est pas condamnable en soi ; il faut l'accompagner de mesures ("diminution de liberté", "privation de certains agréments") pour éviter que les bénéficiaires soient tentés d'accroître leur nombre dans le futur.

Dans nos sociétés industrielles contemporaines, l'assistance est devenue marginale dans l'ensemble des dépenses sociales : en 1974, 24,577 milliards (à comparer avec le Budget social : 270,242 milliards). Elle a également évolué. Appelée action sociale, elle reconnaît à toute personne une créance potentielle sur les ressources de l'économie nationale. (Il reste à savoir si, dans les faits, les tests de ressources définissant les conditions d'accès ne perpétuent pas le caractère dégradant de l'assistance).

Le flux de transferts généré par l'assistance est le plus proche d'un transfert pur en ce sens que le lien impôt-transfert est très lâche, voire nul quand le bénéficiaire a un revenu initial non imposable.

(1) Principes, chap. V, Des salaires.

(2) A comparer avec MALTHUS. La différence résulte du fait que, pour MILL, les classes aisées satisfont largement leurs besoins essentiels et consomment des biens de luxe.

La mutualité et l'assurance.

Dans la première moitié du XIXème siècle, les mutuelles ouvrières se sont développées en même temps que la conscience de classe. Les "sociétés de secours mutuels", fondées sur une réelle solidarité professionnelle et sans but lucratif, utilisent la technique de l'assurance privée. En principe, la proportionnalité des prestations aux cotisations versées, dans les faits jamais stricte, exclut les transferts de revenu entre cotisants. Il faut attendre l'avènement des assurances sociales pour voir se briser le lien entre cotisations et prestations.

L'institution des Assurances sociales est développée d'abord en Allemagne sous l'influence du chancelier BISMARCK entre 1883 et 1889. Le but poursuivi par le "Chancelier de fer" était clair : intégration du prolétariat et opération de politique intérieure (1). BISMARCK allait trouver une justification doctrinale à ses actions chez les "Socialistes de la chaire" : A. WAGNER et F. LASSALLE (2). Les assurances sociales obligatoires sont instituées en 1911 en Grande-Bretagne pour les risques de maladie et de chômage. En France, elles se développent plus difficilement en raison de l'opposition des mutuelles (lois de 1928 et de 1930).

Par rapport à l'assurance privée et à la mutuelle, l'assurance sociale affirme son originalité de la manière suivante :

1°) Elle est obligatoire.

2°) Elle s'applique à un ensemble d'individus, homogène et vaste : au départ, les travailleurs salariés de l'industrie.

(1) Cité par J. J. DUPEYROUX dans Evolution et tendances des systèmes de sécurité sociale, CECA 1966, p. 30 : "Messieurs les démocrates joueront vainement de la flûte quand le peuple s'apercevra que le prince se préoccupe de son bien-être".

(2) Citons une autre influence doctrinale : le catholicisme social. L'encyclique Rerum Novarum du Pape Léon XIII, publiée en 1891, a jeté les bases d'une doctrine sociale de l'Eglise et a inspiré les premières tentatives d'allocations familiales (appelées sursalaire familial) réalisées par le patronat.

3°) Le versement de la prime d'assurance, appelée cotisation, est effectué pour partie par l'assuré et pour partie par l'employeur (l'Etat intervient également).

4°) Du fait du nombre important de cotisants, la diffusion du risque est étendue, et le lien cotisation-prestation s'affaiblit. Ce trait original introduit un élément de solidarité effective, car tous les individus sont placés sur le même pied d'égalité face aux risques. Du même coup, un flux de transferts devient possible.

La Sécurité sociale.

Les systèmes contemporains de Sécurité sociale apparaissent comme une unification et un dépassement des institutions antérieures. On a coutume de situer la date de naissance de la Sécurité sociale à la date de parution du rapport BEVERIDGE (1942), l'expression "Sécurité sociale" apparaissant aux Etats-Unis en 1935 avec le Social security act. (En fait, la législation américaine n'a pas mis en place un système complet de Sécurité sociale, mais simplement des mesures d'assistance, en matière de chômage, et une assurance-vieillesse pour les salariés. Les prestations fournies étaient faibles pour inciter à l'assurance privée).

Le rapport BEVERIDGE a eu une influence considérable sur les législations nationales des pays occidentaux, bien qu'à l'origine il fût à usage interne. Ses principes de base étaient les suivants :

- Extension des assurances sociales à l'ensemble de la population.
- Unification de l'assurance obligatoire.
- Elargissement de la gamme des risques sociaux à couvrir.

L'objectif fondamental, clairement exprimé dans le rapport, était une redistribution du revenu national afin de faire disparaître "l'état de besoin" qui frappait à l'époque 12 % des familles anglaises. Sur la plan législatif, le rapport BEVERIDGE a inspiré trois lois en Grande-Bretagne : sur les allocations familiales

(1945), sur les accidents du travail et les assurances sociales (1946), sur le Service national de santé (1946).

En France, c'est l'ordonnance du 4 octobre 1945 qui crée la Sécurité sociale. L'application du plan fut rendue difficile du fait de l'opposition des groupes sociaux, des syndicats et des partis politiques, en particulier sur le principe de l'unification. Cette opposition a entraîné la formation, à côté d'un régime général, de régimes spéciaux (Mines), de régimes autonomes (travailleurs indépendants) et d'un régime agricole. La conception française de la Sécurité sociale se réfère plutôt à un "modèle professionnel pluraliste" qui s'oppose au "modèle national unitaire" inspiré du rapport BEVERIDGE (1).

Le modèle national unitaire repose sur une conception élargie de la sécurité sociale dans laquelle l'aspect assurance cède le pas à l'aspect garantie d'un revenu minimum. Par suite, le réseau de transferts sociaux sera plus dense dans ce cas. L'idée centrale est de fournir à chaque individu, membre de la collectivité nationale, travailleur ou non, un certain montant minimum de ressources afin de lui éviter de se trouver en "état de besoin". Cette conception est étroitement liée à la doctrine économique libérale :

1) Le réseau de transferts s'applique à l'individu en tant que tel, et non pas à l'individu, membre d'une classe ou d'une catégorie sociale particulière. L'idée de solidarité à l'intérieur d'une collectivité est ici fondamentale. Il faut souligner à ce propos que cette conception de la sécurité sociale s'applique à des sociétés où la "conscience pour soi" d'appartenir à une classe sociale a toujours été faible.

2) Le réseau de transferts a pour rôle de faire entrer dans l'économie marchande, sous forme d'une demande solvable, des besoins non satisfaits antérieurement, en raison de la faiblesse des revenus.

(1) cf. PERRIN (G.) Pour une théorie sociologique de la Sécurité sociale dans les sociétés industrielles. Revue française de sociologie, VIII, 1967, pp. 304-315.

Le modèle professionnel représente un groupe d'institutions fondées au départ sur la volonté de protéger un groupe social bien déterminé : les travailleurs salariés de l'industrie. Les pays du continent européen : France, Italie, Allemagne, se réclament de cette tendance. On peut également ranger dans ce groupe, les institutions des pays socialistes, en laissant de côté la question du statut salarial.

L'objectif du modèle est d'assurer le maintien du salaire pour le travailleur contraint à l'inactivité, en raison de la maladie ou de la vieillesse par exemple. Au niveau des techniques de couverture des risques, l'assurance est utilisée avec des modalités diverses suivant les pays. Comme dans la plupart des cas, les cotisations sont calculées suivant un système de répartition et non pas de capitalisation, le réseau de transferts existe malgré tout, le volume des transferts pouvant être évalué par la différence des prestations nettes de cotisations entre les deux systèmes.

Nous venons de raisonner sur deux modèles ou deux types purs d'institutions. Il y a, dans les faits, une interférence des techniques et même des objectifs, et on note une convergence entre les deux modèles de base : le modèle professionnel pluraliste français se généralise progressivement à l'ensemble de la population ; le modèle unitaire britannique se spécialise par la création de régimes complémentaires.

Le budget de l'Etat.

A côté des institutions d'assistance et de sécurité sociale, le budget de l'Etat représente un ensemble de dépenses et de recettes dont l'étude de l'incidence sur la répartition du revenu primaire a été faite indépendamment ou en relation avec la redistribution par la sécurité sociale. Le développement des services collectifs, de l'éducation en particulier, dans nos sociétés

industrielles, est un facteur potentiel de redistribution suivant les conditions d'accès des usagers et le financement de ces services.

L'ensemble de ces institutions dont les frontières se recouvrent partiellement ("fiscalisation" de la Sécurité sociale ; l'action sociale dans le Budget de l'Etat) constitue une base de travail pour la réalisation d'objectifs précis en matière de répartition des revenus. Cette base de travail est à la fois un instrument de politique économique et une contrainte socio-politique exprimant les objectifs propres aux groupes sociaux en matière de répartition. Se limiter au premier sens amènerait à faire de la politique sociale, comme on fait de la politique conjoncturelle. Or, le réseau des transferts sociaux n'est pas un outil neutre à la disposition d'un quelconque responsable de la politique économique. Nous avons déjà posé que les institutions dont procèdent les transferts ont une activité dirigée par l'action de groupes sociaux en situations de conflit/coopération (1). Aussi, s'il est utile de déboucher sur des mesures visant à améliorer l'efficacité d'un réseau de transferts, l'analyse doit s'appuyer sur un concept d'institution plus dynamique.

*
* *

(1) Cette hypothèse sera développée dans la 1ère partie.
F. PERROUX a parlé des "armistices sociaux" que sont les institutions.

Les fondements de l'étude.

Après avoir montré les insuffisances des différents points de vue sous lesquels le flux des transferts sociaux peut être observé, nous allons préciser maintenant les fondements de cette étude en délimitant le champ d'observation et en définissant les méthodes de travail.

En se limitant aux transferts sociaux et à la redistribution des revenus, le champ d'observation est limité à la répartition des revenus. Or, cette répartition dépend de nombreux facteurs dont la nature n'est pas exclusivement économique : répartition de la propriété, du patrimoine, des rôles sociaux, des "talents". L'étude apparaît ainsi singulièrement étroite si on la situe par rapport à l'objectif général de réduction des inégalités de toutes sortes. De plus, elle suscite immédiatement une question : pourquoi ne pas agir sur les facteurs de la répartition plutôt que sur la répartition primaire une fois réalisée (1) ?

A ces objections, nous répondrons en disant qu'il n'est pas question de faire un "Discours sur l'Inégalité", mais, plus simplement, de rendre compte de phénomènes économiques qui mettent en mouvement une masse importante de dépenses, comme nous l'avons montré. En opposant un peu brutalement mais volontairement ces deux perspectives, notre intention est de bien borner le champ d'observation : les relations de causalité en amont de la répartition ne seront pas étudiées en tant que telles. Qu'elles soient importantes à connaître est incontestable, mais la redistribution des

-
- (1) J. BUCHANAN (Political constraints on contractual redistribution AER may 1974, avec BUSH) distingue trois théories contractuelles de la redistribution :
- Préconstitutionnelle en partant d'un état initial d'anarchie.
 - Constitutionnelle : c'est la théorie de la justice de John RAWLS dont on parlera.
 - Postconstitutionnelle dans un cadre institutionnel donné ; le plus abstrait étant le cadre parétien. C'est à ce niveau que se situe notre étude.

revenus, concrètement réalisée dans nos sociétés, n'exige pas un tel effort d'analyse.

Cette clause vise simplement à caractériser la redistribution, nécessairement limitée dans sa portée. En effet, comme le flux de transferts fonctionne a posteriori, il ne peut exercer qu'un effet de correction.

On retrouve ici l'idée familière de la redistribution, "secours de première urgence", visant à régler, cas par cas, des problèmes sociaux particuliers. On peut critiquer cette option résolument réformiste au nom d'une conception du monde différente, mais il n'en reste pas moins vrai que le flux de transferts sociaux existe au niveau de la répartition, et que c'est là qu'il faut l'observer.

De la nature et de la position du flux des transferts sociaux dans les mécanismes de la répartition et aussi de l'observation statistique, on en déduit que la redistribution, en règle générale, exerce un effet de correction limité sur la répartition primaire. On aurait pu observer des transferts de pouvoirs, de propriété ou de patrimoine. Or, on repère dans une société stable des transferts de revenu, lesquels ne remettent pas en cause les fondements de la répartition. Il existe bien des effets de rétroaction : l'octroi de bourses d'études pour améliorer l'égalité des chances ; des investissements en capital humain (l'éducation), porteurs de transferts de revenu ; mais ces effets, même si on estime qu'ils peuvent être efficaces, ne s'exerceront qu'à très long terme sur les facteurs de la répartition. Il faut pourtant adopter une attitude réaliste : si une société développe un réseau de transferts, c'est qu'il lui semble difficile, en période normale, de modifier radicalement son schéma de reproduction.

La seconde restriction au champ d'observation est plus simple à définir : on se limitera à l'étude d'un réseau de transferts à l'intérieur d'une collectivité. Les flux de transferts entre pays seront donc exclus. Là encore, il s'agit d'une simplification

volontaire. Rien n'interdirait d'ailleurs un élargissement en ce sens ; qui plus est, l'appareil d'analyse, fondé sur les rapports entre unités économiques et groupes sociaux peut être transplanté aux relations entre nations.

Dans le même ordre d'idées, la redistribution à l'intérieur de l'espace régional, entre régions au profit des plus défavorisées, ne sera pas étudiée.

Enfin, on se limitera à l'étude des réseaux de transferts à l'intérieur d'une société industrielle à production capitaliste mixte. Le développement historique des réseaux de transferts, le passage d'un réseau à un autre en rapport avec les modifications du mode de production et des doctrines, ces points, esquissés plus haut, ne seront pas développés plus avant. Ils pourraient largement faire l'objet d'une étude complète à vocation pluridisciplinaire.

Il en est de même pour les réseaux de transferts dans une société socialiste. Superficiellement, on observe des similitudes dans les techniques de couverture des risques sociaux, dans l'existence d'un salaire social à côté du salaire de rendement. Mais encore faut-il s'interroger sur le notion de salariat dans l'un et l'autre système, sur la composition de la structure sociale et l'existence de classes, sur la dynamique de ces classes, sur la répartition des pouvoirs... etc. Toutes ces questions qui, du reste, ne sont pas strictement économiques, soulèvent des problèmes qu'il serait vain et présomptueux de vouloir résoudre en même temps.

Après la délimitation du champ d'observation, nous allons définir brièvement les méthodes de travail (elles seront détaillées en cours d'utilisation), en les axant autour de trois orientations.

1) La première orientation est empruntée à la méthodologie sociologique. Suivant la méthode du sociologue Robert K. MERTON, on se limitera à des théories "de portée moyenne", à mi-chemin entre la description du fonctionnement des institutions et les modèles abstraits. En effet, on dispose d'une part, d'une masse importante d'études empiriques portant sur les flux de transferts sociaux, et d'autre part d'une théorie normative du transfert social fondée sur l'optimum parétien. Entre ces deux extrêmes, les travaux macro-théoriques et économétriques sont très rares. Il y a là un vide que l'on s'efforcera de combler. Dans ce but, on procèdera par "intégration", en introduisant le flux de transferts dans des modèles pour aboutir à une esquisse de modèle général de redistribution. En formalisant le plus possible et en se fondant sur les formalisations existantes, on évitera les erreurs de parcours et surtout les erreurs d'analyse ; le coût de cette orientation étant que l'intégration est bornée par les limites propres aux modèles intégrateurs que l'on utilise, lesquels ont été construits pour des objectifs différents.

2) Comme le flux de transferts sociaux est en quelque sorte "produit" par les actions sociales à l'intérieur d'une collectivité, l'orientation de l'étude ne sera pas uniquement économique. Le recours à la science politique et à la sociologie s'avère indispensable. De la science politique, nous utiliserons donc les développements les plus récents de l'analyse théorique, ceux qui empruntent certains instruments à la science économique, en particulier la théorie des choix collectifs. De la sociologie, nous emprunterons des éléments de théorie macro-sociologique : étude du conflit social et de ses modes de résolution, nature et fonctions du groupe social, relations entre groupes sociaux suivant les objectifs qu'ils poursuivent.

3) Enfin, le fait d'utiliser un appareil d'analyse tous horizons ne doit pas nous empêcher de développer une réflexion épistémologique, même très modeste, sur la façon de l'utiliser.

Ainsi, l'étude sera-t-elle, autant que possible, un va-et-vient entre la réflexion sur un instrument, la formalisation et la vérification empirique, même si, sur ce dernier point, les essais de chiffrage sont difficiles.

Cette étude sera divisée en trois parties développant les trois points de vue exposés successivement dans l'introduction.

1ère partie : L'analyse économique d'un réseau de transferts sociaux.

2ème partie : Les effets économiques partiels et globaux de la redistribution des revenus.

3ème partie : L'organisation économique d'un réseau de transferts sociaux.

PREMIERE PARTIE

ANALYSE ECONOMIQUE D'UN RESEAU DE TRANSFERTS SOCIAUX

Vouloir faire une analyse économique d'un réseau de transferts sociaux est une entreprise ambitieuse. Le rejet du transfert social hors du champ d'observation de l'économiste dans la Welfare economics, parce qu'il suppose des "jugements de valeur", représente une difficulté de taille. Ce rejet; quand on veut l'éliminer, nous place sur un plan incliné où il faut peu à peu vider la théorie de son contenu initial.

En quittant les eaux calmes de la Welfare economics, nous abordons des rivages moins paisibles, mais aussi plus riches en découvertes. En effet, l'occultation des rapports sociaux dans le modèle walraso-parétien ne permet pas de formaliser de façon satisfaisante l'ensemble d'un réseau de transferts.

Nous avons distingué deux formes fondamentales du transfert social : le transfert de solidarité et le transfert de négociation. Dans le meilleur des cas, en introduisant des externalités (donc des relations hors marché entre individus), la Welfare economics fournit une analyse cohérente du transfert de solidarité. Mais le transfert de négociation reste ignoré.

En évacuant ainsi les relations conflictuelles, la théorie économique tend à accréditer la thèse généralement admise suivant laquelle le transfert social est un phénomène de pure solidarité.

Au mieux, on distinguera les faits de prévoyance et les faits de solidarité (1).

Il est vrai qu'en se plaçant ex post, d'un point de vue comptable, une dépense sociale à finalité redistributive apparaît toujours comme la manifestation d'un effort collectif de solidarité. Mais, en changeant le lieu de l'observation, ne peut-on pas concevoir, ex ante, des conflits entre agents se résolvant par la création d'un transfert ?

Considérons deux exemples. L'instauration d'une taxe frappant les magasins à grande surface dans le but de financer le pécule de départ des petits commerçants dont le fonds de commerce s'est dévalorisé est-elle simplement un acte de solidarité ? N'est-il pas plus judicieux de considérer qu'un changement social, au sens sociologique du terme, a défavorisé une catégorie d'agents au profit d'une autre et que l'acceptation du changement par les perdants a nécessité la mise en place d'un mode de régulation du conflit (latent ou exprimé) sous la forme (principale ou accessoire) du paiement d'une compensation (en monnaie ou en nature). Un second exemple nous est fourni par la réglementation des prix agricoles. Le soutien des cours, mis à part la politique de stockage/déstockage, à un niveau supérieur au prix qui résulterait du fonctionnement du marché est une forme de dépense sociale mise à la charge des consommateurs dans le but de préserver le revenu des agriculteurs. Par-delà l'éventualité d'une action solidaire de la collectivité en faveur d'une catégorie "défavorisée" (ce qui reste à prouver pour l'ensemble de la catégorie), n'y a-t-il pas sous-jacent un transfert, phénomène de régulation d'un conflit entre la partie non agricole de la population et les agriculteurs qui cherchent à préserver la "parité" en ce qui concerne leurs revenus ? Ces deux exemples montrent, si besoin est, la complexité des rapports sociaux et, par opposition, le schématisme du modèle walraso-parétien.

(1) cf J. DELORS, Les indicateurs sociaux, chapitres 16 et 17, SEDEIS 1971.

Les deux formes du transfert social vont être maintenant formalisées en utilisant le cadre de réflexion fourni par l'économie théorique du bien-être. Puis, nous aborderons les premiers problèmes de méthodes suscités par cette construction.

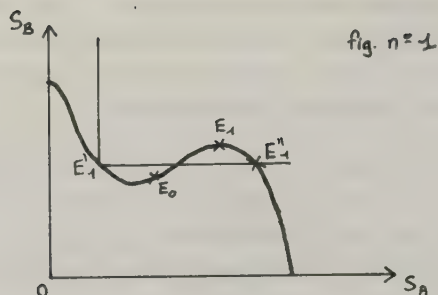
*
* *

La conception solidaire du transfert social a été développée récemment en théorie économique par application du critère de PARETO aux faits de redistribution, avec l'hypothèse d'interdépendance des fonctions de satisfaction. Cette interdépendance est introduite par le biais d'une externalité, à savoir que la satisfaction d'un individu est fonction de son revenu et de variables propres à un ou plusieurs individus (biens en tutelle, revenu, voire niveau de satisfaction).

La présence de cette externalité permet une formalisation simple au moyen d'une courbe des possibilités de satisfaction (utility-possibility curve) (1). Pour une collectivité réduite à deux individus, A et B, dont les fonctions de satisfaction sont respectivement S_A et S_B , la courbe aura une section à pente positive, (E_0, E_1), là où il est possible d'accroître à la fois la satisfaction de A et celle de B. Le passage de l'état E_0 à l'écart E_1 correspond donc à un transfert de solidarité.

Considérons maintenant les sections de la courbe à pente négative. Elles correspondent à des dépenses à finalité redistributive qui n'ont plus rien à voir avec un transfert de solidarité, tel que l'envisage la théorie du transfert optimal. Le critère parétien n'est plus applicable dans ce cas puisqu'un déplacement de l'état E_0 vers E_1 lésera l'individu A au profit de B. La difficulté est donc de trouver des instruments d'analyse appropriés.

(1) Courbe appelée aussi "frontière de bien-être".



Cette présentation est loin d'être neuve. Elle nous a été inspirée par Le Traité de sociologie générale de PARETO (1) dans lequel l'auteur distingue deux types de mouvements d'états sociaux :

1) Un mouvement en direction du "point de genre P" qui correspond, dans notre exemple, au passage $E_0 - E_1$. Pour ce mouvement, le critère d'optimalité, appelé "maximum d'ophélimité pour la collectivité" par PARETO, s'applique.

2) Un mouvement en direction du "point de genre Q" (passage $E_0 - E'_1$) appelé "maximum d'ophélimité de la collectivité".

Au sujet des points P et Q, PARETO indique (1) :

"Lorsque ensuite on arrive en un point P (...), il faut pour s'arrêter ou pour continuer recourir à d'autres considérations étrangères à l'économie ; c'est-à-dire qu'il faut décider au moyen de considérations d'utilité sociale, éthiques ou autres quelconques, dans l'intérêt de quels individus il convient d'agir, en en sacrifiant d'autres".

(1) PAYOT 1919, p. 1339.

Mais revenons pour un moment sur la nature du transfert social en fonction du dyptique solidarité-négociation. R. MUSGRAVE (1) a esquissé une distinction similaire entre une redistribution primaire et une redistribution secondaire (2), la première correspondant au transfert de solidarité, la seconde au transfert de négociation avec le critère de distinction suivant : dans le premier cas, le transfert est volontairement donné ; dans le second cas, il est pris. La manière dont le transfert est "pris" n'est pas explicitée. R. MUSGRAVE se réfère simplement à un "processus politique" et affirme que :

"... la redistribution primaire dépend de la structure sociale et de l'équilibre des pouvoirs entre les groupes de revenu" (3).

Une communication de A. POLINSKY (4), postérieure à l'article de R. MUSGRAVE, reprend la distinction redistribution primaire/secondeaire de ce dernier en essayant de la préciser dans la direction suivante. La démonstration part d'une erreur - il serait plus juste de parler d'une ommission - commise par J. de V. GRAAFF (5) sur l'interprétation de la frontière de bien-être. La véritable frontière de bien-être exclut, non seulement les portions à pente positive, mais également certaines portions à pente négative. Ainsi sur la figure n° 1, la portion $E'_1 - E_0$ doit être éliminée car elle est située en-dessous du quadrant dont l'origine est E'_1 , quadrant qui inclut en revanche la portion $E_1 - E''_1$ sur laquelle les individus A et B

-
- (1) PARETO optimal redistribution : comment AER déc. 1970, pp. 991-993.
 - (2) Ces expressions nous semblent malheureuses car elles peuvent sous-entendre qu'il y aurait d'abord une redistribution de type conflictuel et ensuite seulement une redistribution de type solidaire.
 - (3) "At a positive level, primary redistribution depends on the social structure and balance of power between income groups" (p. 991).
 - (4) Shortsightedness and non marginal PARETO optimal redistribution AER, déc. 1971, pp. 972-979.
 - (5) Fondements théoriques de l'économie du bien-être, DUNOD 1970.

sont tous deux mieux placés. De la discontinuité de la frontière de bien-être, POLINSKY tire une nouvelle distinction entre une redistribution "marginale" et une redistribution "non marginale" qui vient compléter la distinction de MUSGRAVE (1).



La dualité du transfert social n'est pas sans poser des problèmes de méthodes : choix du sujet d'observation, choix des instruments.

En apparence, on pourrait penser que la nature double du transfert implique des méthodes d'observation différentes. C'est ce que suggère R. MUSGRAVE et, à l'appui, la forme de la frontière de bien-être décrite par la figure n° 1 : le transfert de solidarité s'accommoderait du cadre parétien ; le transfert de négociation exigerait une autre formalisation. En réalité, nous verrons que le concept de bien collectif, sous certaines conditions, peut être utilisé pour des transferts compensatoires.

Quant au choix du sujet d'observation, on serait également tenté d'imaginer un clivage individu/classe (ou groupe) calqué sur la distinction méthodologique entre l'univers parétien et un "processus politique" plus complexe. Sur ce point aussi, une telle position est difficilement tenable. Même dans le cas d'un transfert de solidarité entre deux individus, nous montrerons que l'opération conduit à la création d'un groupe informel, "fabrique d'externalités". Pour un transfert de négociation, il est facile de sentir intuitivement que l'individu ne dispose pas, sauf cas extrême (dictature),

(1) Cette distinction correspond à l'existence de seuils de perception chez les individus : en-deçà d'un certain seuil, l'individu est "myope" (shortsighted) et ne peut pas apercevoir des états sociaux éloignés de l'état existant. L'existence de ces seuils peut alors fournir un argument en faveur de l'intervention étatique ou de groupes, à supposer que l'Etat (ou le groupe) ait une vue plus "claire" du champ des états sociaux possibles.

d'un quantum d'action suffisant pour imposer ses jugements de valeur à la collectivité. Il lui faut donc s'insérer dans un groupe social, et par suite, l'observateur doit le saisir en situation dans un groupe social ayant un pouvoir de négociation suffisant.

Le choix d'un sujet d'observation autre que l'individu -appelons-le "groupe social" sans autre précision pour l'instant- va se répercuter sur les méthodes d'analyse. Celles-ci vont changer partiellement de nature et intégrer en particulier des données macro-sociologiques. Cette orientation est loin d'être nouvelle en économie. Rappelons ici la fameuse distinction de J. S. MILL entre les lois "techniques" de la production et les lois "sociales" de la répartition.

En fait, la pensée de MILL est plus ambiguë qu'elle ne paraît dans les manuels d'Histoire si on prend la peine de l'étudier moins superficiellement. Il est bien vrai que MILL fait cette distinction :

"Les lois et conditions de la production de richesse participent du caractère de vérités physiques... Il n'en est pas ainsi avec la distribution de la richesse. C'est une affaire d'institution humaine uniquement". (Principles II, 1, § 1).

MILL a également l'intuition que l'étude des modalités de la répartition n'est pas du ressort de l'économie politique, mais plutôt d'une "théorie générale du progrès humain", ce que, en sociologie moderne, on appelle théorie du changement social. C'est pourquoi, il annonce ensuite qu'il ne s'intéressera qu'aux effets de la distribution des richesses :

"Nous avons ici à considérer, non les causes, mais les conséquences des règles au sujet desquelles la richesse peut être distribuée". (Principles, II, 1, § 1).

Par la suite, MILL se ravise, estimant peut-être que son intuition de départ est exagérée, et fait une deuxième distinction reprise

par les économistes contemporains entre la répartition primaire et la répartition secondaire :

"Nous avons à nous demander suivant quelles lois le produit se distribue entre ces classes, par l'action spontanée des intérêts de ceux qui sont concernés : après quoi, une autre question sera, quels effets sont ou pourraient être produits par les lois, les institutions et les mesures du gouvernement, pour remplacer ou modifier cette distribution spontanée". (Principles, II, 3, § 1).

L'intuition de départ se trouve ainsi singulièrement atténuée puisque sont ramenées dans la mouvance de l'économie politique non seulement les lois économiques de la répartition primaire, mais aussi les modifications de cette répartition par l'intervention de l'Etat (1). Voilà un curieux retournement de pensée !

L. WALRAS également estimait que :

"... Il y a lieu à une distinction profonde dans les faits humanitaires. Il faut distinguer d'une part, ceux qui résultent de la volonté, de l'activité de l'homme s'exerçant à l'endroit des forces naturelles, autrement dit les rapports entre personnes et choses. Et il faut distinguer, d'autre part, ceux qui résultent de la volonté, de l'activité de l'homme s'exerçant à l'endroit de l'activité des autres hommes, autrement dit les rapports de personnes à personnes. Les lois de ces deux catégories de faits sont essentiellement différentes".

(Eléments, 4ème éd., p. 19).

(1) Par la suite, MILL ne respecte pas ce programme puisqu'il laisse de côté ce dernier point.

Ces intuitions d'économistes (et de philosophes) suscitent une question de méthode : est-il vraiment nécessaire de suivre une ligne dure qui conduirait à distinguer lois économiques et lois sociologiques comme on aime à opposer l'économique (l'efficace) au social (l'équitable) ? Il paraît présomptueux de suivre cette voie qui, du reste, compromettrait l'ensemble de notre projet et plus judicieux d'avancer à pas comptés en s'éloignant avec beaucoup de précaution des concepts et instruments spécifiquement économiques.

Dans cette perspective, la progression sera graduée en partant de la formalisation la mieux établie (chapitre 1 : le transfert de solidarité) jusqu'à des perspectives plus lointaines (chapitres 4 et 5 : esquisse d'un modèle général et essais d'application) avec comme étapes intermédiaires : l'extension des instruments d'analyse de la Welfare economics (chapitre 2) et le transfert de négociation (chapitre 3).

CHAPITRE I : LE TRANSFERT DE SOLIDARITE

Dans ce chapitre, seront abordés successivement l'examen critique de la théorie du transfert social optimal, puis les conditions de validité de la théorie. Nous voudrions insister surtout sur ce second aspect parce qu'un examen critique qui se situerait uniquement à l'intérieur de la théorie, est insuffisant. Certes, l'extension d'un instrument introduit un risque de non-conformité avec les hypothèses du modèle walraso-parétien et l'adjonction d'hypothèses supplémentaires (l'existence d'une externalité) nécessaires à cette extension, entraîne des "pertes" au niveau de la logique interne ; mais, au-delà de cette critique, il y a l'interrogation sur la signification même de la construction théorique et sur son adéquation à l'objet qu'elle ambitionne d'expliquer, et cette critique qui opère de l'extérieur, nous semble bien plus importante que la première.

Enfin, la théorie du transfert social optimal conduit à préciser la notion de groupe. Ainsi, au lieu de se donner au départ une définition nécessairement imprécise, celle-ci se dégagera progressivement : avec le transfert de solidarité, le groupe sera étudié pour lui-même en l'isolant provisoirement de son environnement (les rapports inter-groupes seront examinés avec le transfert de négociation).

SECTION 1 : EXAMEN CRITIQUE DE LA THEORIE MICROECONOMIQUE DU TRANSFERT SOCIAL.

La première tentative systématique de formalisation a été introduite par H. M. HOCHMAN et J. D. RODGERS en 1969 (1). Mais l'intuition de départ n'est pas nouvelle : on la trouve déjà chez EDGEWORTH dans Mathematical Psychics (1883). Le point de départ consiste à améliorer la description du comportement individuel en introduisant des mobiles altruistes (§ 1). Partant de là, plus précisément des effets externes, on arrive à concevoir la répartition du revenu comme un bien collectif (§ 2). Le transfert social, instrument de correction de la répartition effective, dérive de l'une et l'autre analyse (§ 3).

§ 1.- Le comportement individuel altruiste.

La théorie micro-économique, de nature essentiellement logique, ne cherche pas à expliquer le comportement humain : elle le décrit en le formalisant par une fonction de préférence. Ainsi, dans une économie à deux individus, A et B, réputés être altruistes, et deux biens, x et y, on aura les deux fonctions suivantes :

$$S_A = S_A(x_A, y_A, x_B, y_B)$$

$$S_B = S_B(x_B, y_B, x_A, y_A)$$

Pour l'individu A, la pente de sa courbe d'indifférence sera (2) :

$$(I) \quad dy_A / dy_B = - \frac{\partial S_A / \partial x_A - \partial S_A / \partial x_B}{\partial S_A / \partial y_A - \partial S_A / \partial y_B}$$

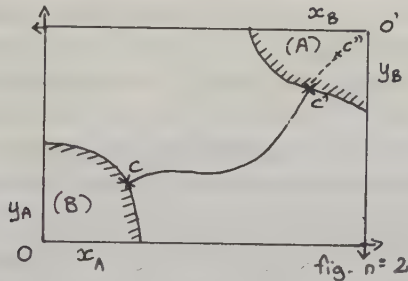
(1) PARETO optimal redistribution, AER, septembre 1969, pp.542-557.

(2) En partant de l'expression de la différentielle totale dS_A et sachant que $dx_B / dx_A = dy_B / dy_A = -1$ avec

$$x_A + x_B = X \text{ et } y_A + y_B = Y$$

Pour l'individu B, l'expression est la même, à la notation près. L'égalité des deux expressions (I) pour A et B assure la condition nécessaire pour obtenir un optimum parétien.

Graphiquement, les solutions optimales sont représentées sur la figure n° 2 par la courbe des contrats CC' dans une "boîte d'EDGEWORTH".



Les zones hachurées correspondent aux "secteurs de solidarité" de A et de B. A l'intérieur du secteur (A), la position de l'individu A est définie par $dy_A / dy_B > 0$. En effet, dans l'expression (I), on a $\partial S_A / \partial x_B > \partial S_A / \partial x_A$, l'individu étant altruiste. On peut montrer que les solutions optimales se situent en dehors des secteurs de solidarité sur la courbe des contrats : en C", à l'intérieur de (A), un transfert d'une unité du bien x de A vers B entraîne un accroissement de la satisfaction, $dS_A > 0$, vérifié si en C' on a : $\partial S_A / \partial x_A > \partial S_A / \partial x_B$, c'est-à-dire quand la pente à la courbe d'indifférence est négative. Pour l'individu B qui reçoit une dose supplémentaire de x, on a évidemment : $dS_B / dx_B > 0$. C" n'est donc pas un point d'équilibre ; C' en est un.

La boîte d'EDGEWORTH est découpée en deux parties correspondant à la distinction entre solidarité et négociation, comme sur la figure n° 1. EDGEWORTH lui-même dans Mathematical Psychics avait distingué la partie "pure" et la partie "impure" de la courbe des

contrats. Il avait montré en outre que le développement de rapports altruistes entre individus conduisait à rétrécir la courbe des contrats jusqu'à un point limite (utilitarian point) où les "coefficients de sympathie effective" des deux individus seraient égaux à l'unité.

§ 2.- La répartition optimale du revenu global.

Le passage de l'analyse du comportement individuel altruiste à celle de la répartition du revenu global est obtenu par un raisonnement analogique utilisant le concept de bien collectif.

Deux hypothèses de comportement peuvent être faites. En partant de l'observation d'un individu, celui-ci est :

- Soit altruiste directement, c'est-à-dire qu'il va incorporer dans sa fonction de préférence des variables propres à un ou plusieurs individus à proximité de son voisinage social.
- Soit altruiste indirectement : en ce sens que l'individu est supposé capable de se faire une idée claire et précise de la répartition du revenu global et, par suite, des actions de correction à entreprendre en faveur de tel ou tel autre individu défavorisé.

Ces deux hypothèses sont simplificatrices. On peut, en effet, compliquer l'analyse et introduire une hypothèse plus large que la seconde : celle d'un individu qui, tout en ayant une idée claire et précise de la répartition du revenu, agit en fonction de mobiles très divers (par exemple : une répartition plus égalitaire est un facteur de paix sociale sans nuire aux privilèges existants). Cette hypothèse a l'avantage de laisser en blanc l'interprétation macro-sociologique de la redistribution et d'isoler la dimension technique du problème, c'est-à-dire le calcul économique d'optimisation.

Examinons successivement ces deux hypothèses.

La première hypothèse a été utilisée par S-CH. KOLM (1). Son propos est de lever l'indétermination de l'optimum parétien en appliquant à la répartition les procédés d'optimisation utilisés pour l'affectation des ressources.

Du point de vue technique, la méthode ne présente pas de difficultés. En revanche, du point de vue sémiologique, la difficulté réside dans la signification des variables à maximiser. Dans le domaine de l'affectation, les "goûts" des individus, reflétés par leurs fonctions de satisfaction, sont donnés. Par analogie, dans le domaine de la répartition, l'économiste observera les jugements de valeur de chaque individu sur son propre revenu (ou richesse) et sur le revenu des autres. Ces jugements sont des évaluations monétaires à la marge. L'opinion que se fait l'individu sur son bien-être personnel est prise en compte par le concept de "valeur individuelle". Pour l'individu i et pour le bien h , cette valeur, v_h^i , est égale au taux marginal de substitution entre le bien h et le numéraire l , soit : $v_h^i = S'_{ih} / S'_{il}$. L'individu i attribue également au bien h une "valeur sociale", s_h^i ; en d'autres termes, il est capable d'évaluer en termes monétaires la valeur de h pour la collectivité. A partir de ces deux concepts de base, deux autres concepts ont été générés :

1°) La "valeur individuelle des richesses des autres" v_j^i , qui traduit l'évaluation faite par l'individu i de l'évaluation faite par j pour le bien h .

2°) La "valeur individuelle sociale des richesses des autres" qui s'écrit, pour deux individus i et j , s_j^i . Elle exprime l'évaluation par i de l'évaluation faite par j sur h , compte tenu des évaluations respectives des autres individus composant la collectivité.

(1) La production optimale de justice sociale in Economie publique (Colloque de Biarritz) CNRS 1968, pp. 109-177.

Le problème à résoudre est alors le suivant : comment répartir un revenu réel entre les n individus de façon à maximiser leur satisfaction, chaque individu recevant une quantité y_i . C'est un problème classique d'affectation optimale d'un bien collectif (1), plus précisément d'un bien sous tutelle. En effet, les transferts de revenu entre les individus répondent aux deux critères distinctifs d'un service collectif :

1°) Le service engendre des externalités (cf. la nature des v_j^i, s_j^i).

2°) Il n'est pas possible d'exclure les individus donateurs potentiels de l'accroissement de satisfaction dont ils bénéficient automatiquement du fait de l'existence de cette externalité, même s'ils ne participent pas au financement du transfert. Par suite, les conditions nécessaires du premier ordre sont celles afférentes à un service collectif, à savoir que la somme des taux marginaux de substitution entre le bien collectif et le numéraire pour les individus bénéficiaires j est égale au taux marginal de substitution pour les individus donateurs i . Soit, avec nos notations :

$$\sum_j s_j^i = s_j^i.$$

s_j^i apparaît ainsi, à l'optimum, comme étant l'évaluation collective, formulée alternativement par les $(n-1)$ individus de la collectivité, de la consommation de l'individu j , y_j . En faisant varier j , nous obtenons le "lieu des partages optimaux", $s_j = s$, dont l'intersection avec un plan (ou un hyperplan) Y donne l'optimum de répartition. Les n composantes du vecteur y_i correspondant à la répartition optimale sont connues quand on résout le système d'équations constitué par les $(n-1)$ équations $s_j = s$ et la contrainte $\sum_i y_i^* = Y$.

Il est intéressant de noter que l'observation de la valeur de s , à l'optimum, fournit une indication sur l'évaluation

(1) S. KOLM parle du "principe de DUPUIT généralisé".

collective de la répartition. Si $s > 1$, il y a altruisme, c'est-à-dire possibilité de transferts de revenu en faveur des individus pauvres ; si $s < 1$, il y a au contraire conflit, si $s = 1$, il y a indifférence collective, chaque individu respectant purement et simplement l'évaluation de l'autre.

*
* *
*

En reconnaissant aux évaluations individuelles les traits d'un bien sous tutelle, on est amené à assimiler la répartition du revenu à un bien collectif pur. Le passage est évident : il suffit que chaque individu ait dans sa fonction de préférence le revenu qu'il désire voir attribuer non pas à un ou plusieurs individus, mais à la totalité. Nous savons que ce passage dépasse la simple évidence d'ordre technique. En faisant de la répartition un bien collectif pur, il est possible de l'affranchir de l'hypothèse d'altruisme, direct ou indirect, ou de conflit.

Sur le plan technique, le calcul d'une répartition optimale est emprunté au modèle de SAMUELSON d'affectation d'un bien collectif. Soit une économie définie par :

- m fonctions de satisfactions

$$S_i = S_i(Y_i, X) \quad i = 1, m$$

avec X le bien collectif unique, ici la répartition du revenu et Y_i le revenu du i - ème individu

- Une contrainte sur le revenu initial Y_0

$$Y = Y_i^0 \quad i = 1, m$$

- $X = X_i \quad i = 1, m$

La répartition est jugée de la même manière par chaque individu.

$$- Y_t = Y_t (Y_i^0, S_i, X) ; i = 1, m$$

Y_t est la "fonction de production" des transferts de revenu Y_t . La maximisation d'une fonction de satisfaction, S_1 par exemple, sous les trois contraintes précédentes et, en plus, la contrainte :

$$S_i^0 = S_i(Y_i, X) \text{ pour les } (m-1) \text{ autres individus}$$

conduit à la condition nécessaire du 1er ordre habituelle :

$$\sum_i \frac{\frac{\partial S_i}{\partial Y_i} / \frac{\partial Y_t}{\partial X}}{\frac{\partial S_i}{\partial X}} = \frac{\partial Y_t}{\partial X}$$

Nous considérerons ce modèle de calcul économique comme le modèle de base à partir duquel sont générés tous les autres :

- Modèles à transfert de solidarité : les taux marginaux de substitution sont tous positifs ou nuls.

- Modèles à transfert de négociation : certains taux de substitution sont négatifs.

§ 3.- Le transfert social comme instrument de redistribution

Après avoir défini analytiquement la répartition optimale du revenu, le transfert social apparaît comme le moyen de réaliser cet objectif. Formulé en ces termes, le problème est de politique économique : quel niveau de transfert doit-on choisir ?

Reprenons l'hypothèse de comportement altruiste du § 1. Etant donné deux individus, A et B, disposant d'un revenu initial (on suppose qu'il y a eu auparavant une répartition primaire du revenu), respectivement Y_A^0 et Y_B^0 , leur comportement est formalisé par deux fonctions de satisfaction.

$$S_A = S_A(y_A, y_B)$$

$$S_B = S_B(y_A, y_B)$$

l'interdépendance des fonctions est introduite par le biais d'une externalité, la satisfaction d'un individu étant fonction du revenu de ce dernier et du revenu de l'autre.

On suppose que l'individu A dispose d'un revenu initial plus élevé que l'individu B (1). En outre, les trois hypothèses suivantes sont nécessaires :

H_1 = la fonction S est continue et croissante, ce qui permet d'écrire : $\partial S_A / \partial y_A > 0$, $\partial S_B / \partial y_B > 0$.

H_2 = les transferts de revenu entre A et B sont parétiens en ce sens qu'ils ne peuvent diminuer ni la satisfaction de A ni celle de B.

H_3 = le sens du transfert va de l'individu "riche" vers l'individu "pauvre", c'est-à-dire dans notre exemple de A vers B.

Ces trois hypothèses impliquent que $\partial S_A / \partial y_B > 0$ et que $\partial S_B / \partial y_A \geq 0$ (2). A ce stade, il faut relever une hypothèse de comportement sous-jacente, à savoir que le transfert ne nécessite pas la connaissance de la fonction de satisfaction du receveur. Seule compte la volonté de transférer émise par A, compte tenu des hypothèses. Encore faut-il préciser que le cas où $\partial S_B / \partial y_A > 0$ est ambigu, car un transfert de A vers B, en diminuant le revenu de A, va diminuer la satisfaction de B à moins que le revenu transféré compense la diminution de satisfaction. Pour lever l'ambiguïté,

(1) Par la suite, on appellera "pauvre", l'individu B, et "riche" l'individu A.

(2) Pour en faire la preuve a contrario, il suffit de poser successivement $\partial S_A / \partial y_B = 0$ avec $\partial S_B / \partial y_A > 0$, $\partial S_B / \partial y_A = 0$,

$\partial S_B / \partial y_A < 0$ puis $\partial S_A / \partial y_B < 0$. Il apparaît alors que les 6 cas sont en contradiction avec les hypothèses.

une hypothèse supplémentaire est donc nécessaire :

$\partial S_B / \partial Y_B > \partial S_A / \partial Y_A$, hypothèse de décroissance de la satisfaction (ou encore quasi-concavité de la fonction de satisfaction). L'individu "pauvre" se trouve en complète dépendance vis-à-vis de l'individu "riche". Le transfert apparaît ainsi comme un acte de pure charité dont la matérialité dépend exclusivement du calcul économique de l'individu situé hiérarchiquement plus haut sur l'échelle des revenus. C'est un point sur lequel nous aurons l'occasion de revenir.

La détermination du volume optimal de revenu à transférer est obtenue par la maximisation sous contraintes de la fonction de satisfaction de A. La contrainte supplémentaire suivante est posée : le transfert de revenu ne peut en aucun cas modifier la structure hiérarchique de la répartition. Pour une collectivité composée de deux individus, le volume maximal de revenu susceptible d'être transféré est donc $(Y_A - Y_B) / 2$. Cette contrainte peut être levée facilement (cf. infra).

La résolution géométrique de ce problème est donnée par la figure n° 3. Dans un double repère orthonormé (1), on a placé en abscisse :

1°) Le volume de revenu transféré T et,

2°) Le revenu de B ;

en ordonnée :

1°) La différence $(Y_A - Y_B) = D$

2°) Le revenu de A.

On fait l'hypothèse, en effet, que le volume du transfert, T, est fonction de l'écart entre les revenus initiaux $D = Y_A^0 - Y_B^0$.

(1) Le graphique est celui de HOCHMAN et RODGERS (op.cit., p. 546) modifié pour tenir compte des critiques émises par MEYER et SHIPLEY (AER déc. 1970, pp. 988-990) : sans, le double système d'axes, une confusion est possible à propos des courbes d'indifférence : avec le système DO'T utilisé par HOCHMAN et RODGERS, S° traduit les choix indifférents entre D et T alors que la fonction S_A a pour arguments Y_A et Y_B .

bâties sur une fonction de satisfaction additive pour l'individu A :

$$S_A = S_A^1(X_A) + S_A^2(x_{Bh}) \text{ avec } X_A \text{ le vecteur des biens consommés}$$

par A et x_{Bh} la consommation du bien h par B. Cette dernière

variable indique que le transfert éventuel est de nature physique,

l'individu A choisissant un bien h qu'il estime bon pour

l'individu B. L'externalité repose dans ce cas sur un bien tuté-

laire. Quant à B, sa fonction de satisfaction est de forme classique :

$$S_B = S_B(X_B).$$

L'additivité de S_A traduit une hypothèse de comportement différente de celle de HOCHMAN et RODGERS puisque coexistent simul-

tanément des échanges "égoïstes" et des échanges "charitables"

entre A et B alors que jusqu'ici l'externalité recouvrait l'inté-

gralité du revenu de B ou le vecteur de biens consommés sans modi-

fication de sa structure. L'additivité de S_A pourrait soulever

également une question : comment additionner des satisfactions

sans admettre la cardinalité ? Mais, en fait, cette question est

sans objet parce que nous n'avons pas besoin de la poser pour

aboutir à des résultats ; il suffit de considérer l'additivité

comme la formalisation d'une hypothèse de comportement. Sous cette

hypothèse, le résultat essentiel est qu'il est impossible d'accéder

simultanément à un équilibre d'échanges et à un équilibre de trans-

fert par simple déplacement d'un bien tutélaire. La démonstration

est immédiate. Un équilibre d'échanges est réalisé quand les taux

de substitution entre les biens h et le numéraire L sont égaux

pour A et B :

$$(1) \quad \frac{S'_h{}^A}{S'_L{}^A} = \frac{S'_h{}^B}{S'_L{}^B} \quad h = 1, L \quad \text{avec} \quad S'_h{}^A = \frac{\partial S^A}{\partial x_h}$$

Un équilibre de transfert est réalisé quand la relation suivante est satisfaite (1) :

- (1) Sur ce point, nous modifions la relation de PAULY dans laquelle, au lieu de l'égalité des TMS, on trouve l'égalité entre les satisfactions marginales $S'_h{}^A = S'_h{}^A$

$$(2) \frac{S'_{Bh}^A}{S'_{Ll}^A} = \frac{S'_{Bh}}{S'_{Ll}}$$

L'individu A transfère des unités de bien h à B tant que la satisfaction qu'il en retire est supérieure à la satisfaction procurée par la consommation personnelle de bien h. Si l'équilibre d'échanges est réalisé, mais pas l'équilibre de transfert, si par exemple A fournit à B une unité du bien h pour satisfaire (2), alors la relation (1) est détruite. Pour la rétablir, B va chercher à restituer à A une quantité de h, mais alors la relation (2) est à son tour compromise, ... etc. On s'aperçoit ainsi que la coexistence d'une sphère marchande et d'une sphère non-marchande ne conduit pas à un équilibre simultané dans les deux sphères. C'est pourquoi, PAULY propose de supprimer la sphère non-marchande et de transformer le transfert en nature en un transfert en espèces. En supposant que l'individu A, disposant du stock du bien h, a la possibilité de faire baisser le prix, il sera alors possible d'atteindre un équilibre d'échanges et un optimum parétien en diminuant le prix jusqu'au moment où A sera exactement compensé de la perte d'une unité de h par le numéraire l qu'il recevra en échange et par l'accroissement de satisfaction dû à la consommation de h par B.

Le passage du modèle simplifié à deux individus au modèle général est réglé par l'assimilation de la production de bien-être pour le pauvre à un service collectif. A cette fin, il faut se placer au niveau d'une collectivité d'au moins trois individus dont deux donataires ou, ce qui revient au même, un donataire dont le comportement est représentatif de l'ensemble du groupe (avec en plus l'hypothèse suivant laquelle cet individu n'est pas un "free-rider"). HOCHMAN et RODGERS estiment que l'agrégation est possible sans qu'une contrainte soit exercée sur les individus, à supposer que leurs préférences soient exactes et non dissimulées. Ceux-ci s'associeront librement et s'imposeront volontairement une structure de redistribution optimale au moyen d'un contrat privé stipulant que chaque donataire s'engage à effectuer un transfert

d'un certain montant aux individus réputés être pauvres. Notons que chez HOCHMAN et RODGERS, il y a autant d'individus pauvres que de membres d'une collectivité à l'exception d'un seul, puisque les transferts de revenu ont lieu vers les individus situés en-dessous de la position d'un individu quelconque sur l'échelle des revenus. Chaque individu, sauf ceux situés aux deux extrémités de l'échelle, reçoit ainsi un surcroît de revenu et effectue un transfert. Cette position suggère une interprétation intéressante de l'obtention de la structure collective de redistribution optimale. Celle-ci est obtenue de façon décentralisée par optimisation de chaque fonction de satisfaction interdépendante pour toute paire d'individu (un riche et un pauvre), à supposer qu'il existe un contrat entre donateurs ; sinon il n'y aurait qu'une sous-optimisation. En réalité, cette procédure reste très théorique et l'intervention étatique transformant le transfert volontaire en un transfert forcé constitue le cas général.

SECTION 2 : LES CONDITIONS DE VALIDITE DE LA THEORIE DE LA REDISTRIBUTION OPTIMALE.

Les conditions de validité de la théorie posent le problème de la délimitation de son champ d'application. A cette fin, on procèdera à l'exploration du champ en deux étapes, la première ayant pour objet le contenu du champ, la seconde ses limites en cherchant à étendre la théorie, avec en particulier une formalisation par le concept de bien collectif limité.

§ 1.- Le contenu du champ d'application de la théorie.

HOCHMAN et RODGERS dans la dernière partie de leur article, proposent une solution simple, mais erronée, qui consiste à couvrir l'intégralité des actions concrètes de redistribution par la théorie du transfert optimal. Poursuivant cette idée, ils confrontent différents schémas théoriques de redistribution avec des données

statistiques afin de mesurer grossièrement l'écart entre la structure de redistribution optimale et la réalité observée telle qu'elle apparaît à l'examen des "résidus fiscaux" (1). L'écart constaté, compte non tenu des limites intrinsèques du modèle et des difficultés statistiques dont les auteurs sont d'ailleurs conscients, est imputé à des causes purement techniques (2). Nous avons déjà eu l'occasion de critiquer, à la suite de MUSGRAVE, cette position en défendant l'idée de deux types fondamentaux de redistribution. Il suffit de se référer aux hypothèses sur les fonctions de satisfaction. La redistribution entre les deux individus A et B est déclenchée parce que A y trouve un gain en bien-être, quelle que soit l'opinion de B au sujet du revenu de A. Mais que devient la théorie si A est indifférent, voire hostile à l'égard de tout accroissement du bien-être (ou du revenu) de B ? Nous reviendrons sur cette question dans le paragraphe suivant.

L'acte de solidarité dont est issu le transfert reste encore à préciser en fonction du signe de la dérivée de la fonction de satisfaction de l'individu receveur B par rapport au revenu de A. Si $\partial S_B / \partial Y_A > 0$, la solidarité est fortement ancrée entre A et B, ou, plus généralement entre les membres d'une collectivité de m membres $\partial S_j / \partial Y_i > 0$; $i, j = 1, m$. En employant la notation de S-CH. KOLM, l'évaluation individuelle et collective des richesses des autres, respectivement les v_j^i et les s_j^i , sont supérieures à l'unité. En outre, remarquons qu'avec cette notation tenant compte des évaluations monétaires des individus, des comparaisons entre

évaluations sont possibles alors qu'elles ne le sont pas avec une notation purement ordinale. Par exemple, on aura $v_j^i > v_k^i$ si l'individu i préfère que le bien-être de k soit accru en

-
- (1) C'est-à-dire la différence entre (transferts reçus + bénéfices retirés des dépenses publiques) et les impôts pour chaque classe de revenu.
 - (2) Op. cit., p. 556 "Departures of the actual fiscal structure from the PARETO ideal may simply reflect an operational inability to correctly juxtapose individual preferences and fiscal incidence".

priorité ou plus fortement que le bien-être de j. Si $\partial s_B / \partial y_A \gg 0$, on peut encore parler d'une solidarité faible entre A et B pour la distinguer du cas précédent d'une solidarité forte. En revanche, si $\partial s_B / \partial y_A < 0$, il n'est plus possible de parler de solidarité et l'individu B n'est pas non plus réellement en conflit avec A puisque ce dernier reste altruiste. Il semble donc que ce cas ne corresponde à aucun comportement social réel.

A un niveau plus concret, le repérage initial des actes de solidarité est plutôt de la compétence du sociologue bien que la tendance actuelle soit tournée vers l'intégration - encore très limitée - de biens non-économiques comme la solidarité dans une théorie générale de l'activité humaine (1). L'existence d'actes de solidarité entre les membres d'un groupe, lequel peut revêtir à la limite les dimensions d'une nation (la Grande-Bretagne pendant la seconde guerre mondiale), est évidemment une condition nécessaire. Mais ce qui intéresse l'économiste, ce sont certaines manifestations de la solidarité à travers les flux de revenus transférés d'individu à individu à l'intérieur du groupe. Par exemple, l'apparition de la mutuelle ouvrière au XIXème siècle est un fait sociologique de la plus grande importance puisque, pour la première fois, les travailleurs salariés de l'industrie prennent conscience de leur situation commune et cherchent à se défendre face aux nouveaux risques introduits dans la vie de chacun par la société industrielle. Le fait économique est ici la mutualité qui, si elle se différencie de l'assurance, introduit des transferts de revenu. Un second exemple caractéristique est l'apparition d'actes de solidarité après une catastrophe naturelle, ce que des sociologues américains ont appelé le "syndrome du désastre" (comportement bénévole très marqué). L'économiste, de son côté (2) constate que le prix des biens de

(1) Cf. W. ISARD, General Theory, MIT, Press 1969, p. 565.

(2) DOUTY (Ch.) Disasters and charity : somme aspects of cooperative economic behavior, AER 1972, pp. 580-590.

première nécessité n'augmente pas fortement après une catastrophe et il en conclut que les détenteurs de stocks de biens, au lieu de spéculer, adoptent un comportement coopératif et créent un transfert de revenu au profit des sinistrés, transfert égal à la différence entre le prix tel qu'il résulterait d'un marché de pénurie et le prix pratiqué réellement.

L'optique partielle de l'économiste, si elle se justifie pour des raisons méthodologiques, comporte néanmoins un danger, celui de confondre production idéologique et production scientifique. Pour reprendre le second exemple proposé ci-dessus, le comportement apparemment altruiste d'un commerçant en possession d'un stock de biens résulte peut-être de mobiles inavoués et moins nobles tels que celui de préserver pour une période future sa clientèle, surtout si celle-ci a vu son pouvoir d'achat diminué et qu'il sera difficile en tout état de cause d'écouler le stock par le canal normal du marché. Plus largement, l'épineux problème d'une production pseudo-scientifique serait facilement résolu si les sociologues étaient d'accord entre eux sur la composition de la structure sociale des pays industrialisés. Dans cette hypothèse, en effet, un découpage cohérent et indiscuté d'une société en différentes classes permettrait d'isoler en même temps les actes de solidarité dans chacune d'elles. Il n'est pas besoin d'insister sur l'imbroglie qu'entraînent les résultats contradictoires des multiples théories sociologiques actuellement en présence.

§ 2.- L'extension de la théorie.

En parcourant les frontières du domaine d'application de la théorie du transfert social optimal, et en faisant quelques incursions à l'extérieur, nous serons amenés d'une part à mieux préciser le contenu du champ d'observation par le biais d'une question en quelque sorte anti-symétrique de celle posée dans le paragraphe précédent (en d'autres termes : s'interroger sur ce que n'est pas - ou n'est plus - le transfert, acte de solidarité) et d'autre part à entamer la matière des chapitres suivants.

Nous envisagerons deux points :

1°) Les relations conflictuelles entre individus.

2°) La théorie du transfert dans un contexte institutionnel.

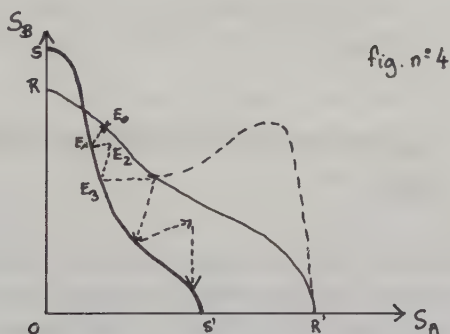
Si l'on desserre progressivement les liens de solidarité, deux nouveaux cas, non envisagés jusqu'à présent, apparaissent. Le premier concerne un individu A indifférent au bien-être de B et un individu B malévole vis-à-vis de A ($\partial S_B / \partial Y_A < 0$). Ce cas signifie encore que B subit une déséconomie externe traduisant une situation de conflit "faible" entre A et B. Si l'on desserre encore plus, on aboutit au cas extrême d'un conflit "fort" entre A et B, A étant cette fois malévole vis-à-vis de B (1).

Au niveau individuel, ces deux derniers cas introduisent soit une redistribution "anti-sociale", soit des comportements asociaux tels que le vol. A la limite, dans une collectivité peu organisée sur le plan institutionnel où l'inégalité dans la répartition est très grande, un comportement "à la Mandrin" engendre un transfert social vers les classes défavorisées. Cet exemple reste toutefois purement anecdotique dans nos sociétés industrielles face aux puissants mécanismes institutionnalisés de redistribution, mais entre le "vol social" et la redistribution légalisée, il n'y a pas fondamentalement de différence de nature, abstraction faite de toute considération éthique. Cette remarque renforce l'idée déjà exprimée que la redistribution résultant d'un conflit s'explique très mal si on se place à l'échelon individuel. Il faut au contraire viser les processus socio-politiques à l'origine des mécanismes de redistribution.

Ce premier point étant acquis, une autre remarque doit

(1) Sur la figure n° 3, il faut alors prolonger la courbe d'indifférence S_A^0 vers la droite en lui donnant une pente positive.

être formulée si l'on ne désire pas fausser la perspective ouverte par la théorie du transfert optimal. En effet, les actes de solidarité pris en compte se déroulent dans un cadre institutionnel exogène ; ce qui revient à dire que la redistribution reste relative par rapport à ce cadre et qu'un déplacement d'états sociaux suivant le critère parétien peut fort bien correspondre globalement à des pertes en bien-être pour chaque individu concerné. Imaginons que le "cadre institutionnel" soit composé de la répartition primaire et d'interférences provoquées par les institutions et les groupes sociaux sur cette répartition (redistribution primaire au sens de MUSGRAVE). Considérons, pour simplifier, que la répartition primaire est donnée. Pour deux individus, A et B, le lieu des répartitions primaires possibles est représenté sur la figure n° 4 par la frontière de bien-être RR' , le point E_0 correspondant à la répartition primaire réalisée.



Soit SS' la frontière de bien-être équivalente à l'intersection de l'ensemble des répartitions primaires possibles et de l'ensemble des actions sociales à finalité redistributive. Le point E_1 représente un état où les actions sociales de A et de B, partant de E_0 , conduisent à des pertes en bien-être. Les coûts de ces actions ont été mis en évidence par G. TULLOCK (1) qui les

(1) The costs of transfers KYKLOS 1971, fascicule 4, pp. 629-643.

rattache à des investissements en pouvoir de négociation (investment of resources in bargaining). L'exemple caricatural donné par G. TULLOCK est celui du mendiant chinois qui se mutile volontairement pour apparaître encore plus pitoyable aux yeux de son généreux bienfaiteur. Plus généralement, une redistribution de type solidaire (déplacement de E_1 vers E_2) peut conduire à de nouvelles actions sociales ($E_2 - E_3$), puis à une nouvelle redistribution, etc... (cf. figure n° 4), le bien-être de l'individu B diminuant globalement à chaque fois. Si maintenant la répartition primaire est variable, il est alors vraisemblable que les actions sociales s'ajusteront de façon à compenser les pertes en bien-être (courbe en pointillé si l'état E_0 se déplace dans la direction S-E). Dans les deux cas, cependant, les actes de solidarité restent ponctuels et constituent des épiphénomènes par rapport aux actions sociales des agents en conflit. Les conséquences de telles actions sociales amènent un biais théorique évident dans le cas où la redistribution est expliquée globalement par la théorie du transfert optimal.

§ 3. - Le transfert de solidarité et le concept de groupe fermé.

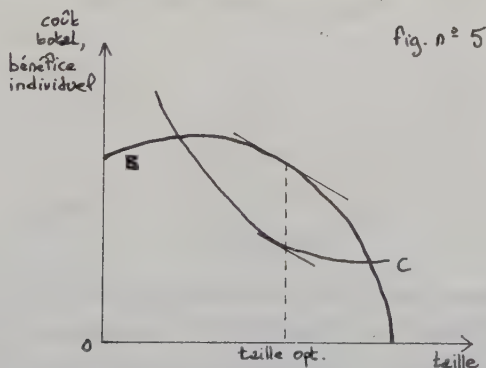
L'assimilation de la redistribution à un bien collectif pur permet de calculer les conditions d'affectation optimale et de construire une "fonction de production" des transferts. Mais il serait dommage d'en rester là en n'exploitant pas toutes les implications du concept de bien collectif.

Le transfert de solidarité entretient des rapports ambivalents avec le groupe d'individus dont il est issu. En effet, pour que le réseau de transferts se développe, il faut bien qu'au départ, des rapports extra-économiques existent entre les individus. Le réseau va les transformer en rapports d'échange (monétaire ou en nature) -domaine étudié précédemment- mais il va contribuer également à transformer le groupe informel en un groupe structuré et l'activité de ce groupe va se répercuter sur le volume des transferts.

Une analyse économique simultanée du groupe et de son activité de production de transferts est réalisable en s'aidant du concept de "bien collectif limité" (Nous entendons par là un bien consommé collectivement par un nombre limité d'individus). Concrètement, l'exemple le plus caractéristique est le réseau de transferts créé par l'activité d'une mutuelle. Autrement dit, le problème de la détermination de la dimension du groupe, problème laissé jusqu'à présent à la compétence du sociologue, et celui de la détermination de la quantité de transferts sont liés.

Considérons un transfert de solidarité dont le coût total et le bénéfice pour chaque individu sont connus (1). Supposons que les courbes représentatives ont la forme décrite par la figure n° 5, à savoir :

- Une fonction de coût (C) décroissante avec la taille du groupe.
 - Une fonction de bénéfice individuel (B) d'abord croissante, puis décroissante pour tenir compte d'un effet de congestion.
- Supposons en outre que les coûts et bénéfices soient répartis également entre les membres du groupe.

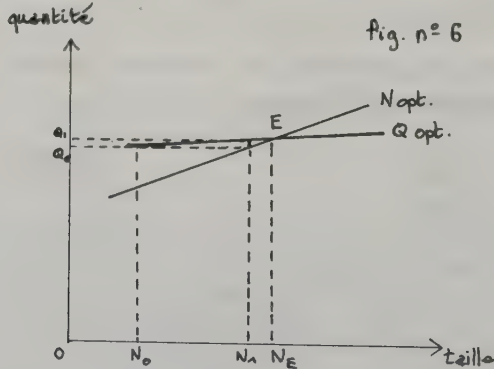


(1) La démonstration est inspirée de : An economic theory of clubs
James M. BUCHANAN, *Economica* 1965, pp. 1-14.

La taille optimale du groupe sera atteinte quand les taux marginaux de substitution pour la consommation et la production seront égaux (sur la figure n° 5, les tangentes aux courbes sont parallèles). En termes plus simples, l'équilibre du groupe est assuré quand chaque individu égalise à la marge le bénéfice (en général négatif) et le coût (négatif) dus à l'arrivée d'un nouveau membre.

A l'inverse, si on se donne a priori une taille pour le groupe, le volume optimal des ressources transférées en résultera. Il suffit de mettre en abscisse sur la figure n° 5 la quantité de ressources ; le volume optimal est alors déterminé de la même manière que précédemment.

A partir de ces deux relations, taille-coût et bénéfice d'une part, quantité-coût et bénéfice d'autre part, on obtient une relation plus générale entre taille et quantité (figure n° 6). La courbe N_{opt} dérive de la première relation, la courbe Q_{opt} de la seconde.



Le point d'intersection E est représentatif de l'équilibre quantité-taille du groupe face à un transfert de solidarité. C'est un équilibre stable. En effet, si, par exemple, la taille du groupe est N_0 , pour la quantité Q_0 , le groupe sera disposé à accroître sa taille jusqu'en N_1 . Mais, en N_1 , il désirera produire Q_1 ,... etc jusqu'au point E .

Ainsi, sous les hypothèses habituelles de la Welfare economics et l'hypothèse de répartition égale des coûts et bénéfices entre les membres du groupe (1), il est possible de calculer les conditions d'optimisation du transfert de solidarité. Ce calcul précise les calculs précédents fondés sur le cas polaire d'un bien collectif pur, pour lequel, par définition, la taille optimale du groupe est infinie.

*
* *

La conception solidaire du transfert social est cohérente, à défaut d'être complète. L'analyse par le bien collectif, une fois admise l'hypothèse de comportement individuel altruiste, conduit à des résultats importants : possibilité d'utiliser le calcul économique et choix de transferts optimaux en politique économique, définition du concept de groupe fermé par rapport au bien collectif limité.

(1) La levée de cette hypothèse implique des jugements de valeur sur la répartition des coûts et des bénéfices. La démonstration précédente reste valable mais seulement pour un individu vis-à-vis du groupe.

CHAPITRE 2 : L'EXTENSION DES INSTRUMENTS D'ANALYSE

Dans le chapitre 1, le transfert de solidarité a été analysé à la lumière du concept de bien collectif. (Nous laissons provisoirement de côté l'extension du concept de bien collectif avec certains taux marginaux de substitution négatifs). L'affectation de ce bien relève alors de la règle de PARETO. Vouloir étendre le champ d'application des instruments implique donc un élargissement de cette règle. C'est ce que les théoriciens de la New Welfare economics ont cherché à réaliser avec les tests de compensation. Nous étudierons les rapports entre ces tests et la répartition des biens (section 1). Une seconde voie sera ensuite explorée, celle des fonctions de préférence collective. Il s'agit là aussi d'une extension puisque la relation de PARETO peut fort bien être formalisée par une telle fonction (J. de V. GRAAFF parle des "fonctions parétiennes"). Mais ces fonctions sont également susceptibles d'autres utilisations et c'est à ce niveau que leur richesse apparaît (section 2).

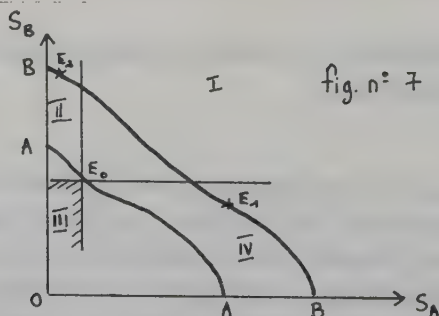
SECTION 1 : EXTENSION DE LA REGLE DE PARETO PAR LES TESTS DE COMPENSATION.

Les tests de compensation sont bien connus, mais leurs fondements logiques ont été obscurcis par des controverses théoriques. Il est donc nécessaire de donner des définitions précises (§ 1). L'une de ces controverses a porté sur les jugements de valeur et elle mérite une attention particulière (§2). Enfin, les applications à la redistribution seront abordées (§3).

Précisons encore que ces essais d'extension ne sont pas des amusements stériles de théoriciens. Il y a, au départ, la volonté de résoudre correctement des problèmes de politique économique où les choix conduisent à une dégradation de la situation d'une partie des individus concernés. Plus précisément, la question des tests a été suscitée en 1938 par R. HARROD à propos d'un fait historique : l'abrogation en Angleterre des lois sur le blé en 1846. HARROD estimait que, en admettant les comparaisons interpersonnelles de satisfaction (en l'occurrence : la capacité égale de satisfaction), la collectivité était gagnante dans la mesure où les pertes subies par les propriétaires terriens étaient inférieures aux gains retirés par l'achat de blé à un prix plus avantageux. R. HARROD fut critiqué par L. ROBBINS (1) sur le chef des comparaisons de satisfaction. N. KALDOR répondit en montrant qu'il était possible d'apprécier des états tels que E_0 (avant abrogation de la loi) et E_1 (après abrogation) sans faire appel à des jugements de valeur. C'est dans ce contexte que se développent les tests de compensation. Nous voyons que le problème à résoudre nous concerne directement. Pour reprendre un exemple déjà utilisé, est-il avantageux pour la collectivité d'admettre la disparition des commerçants indépendants dans l'alimentation au profit des magasins à grande surface, sachant que les consommateurs bénéficieront de prix inférieurs ?

§ 1.- Définitions.

Reconsidérons la courbe de possibilités de satisfaction pour un panier de biens à distribuer entre deux individus, A et B.

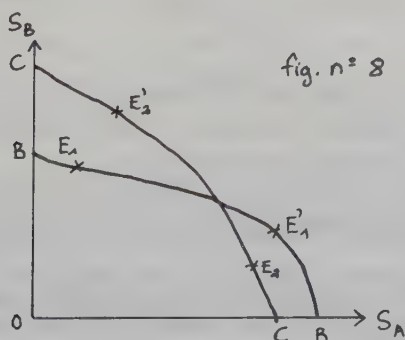


(1) Interpersonal comparison of utility, E.J. 1938.

La règle de PARETO ne s'applique, en partant d'un état E_0 qu'aux états possibles situés dans le quadrant I. En laissant de côté le quadrant III qui correspond à une zone de non-efficacité économique absolue, il reste les quadrants II et IV pour lesquels la règle est inapplicable puisque, dans chacun des deux quadrants, la satisfaction d'un individu croît quand celle de l'autre diminue, en passant de E_0 à E_1 (ou à E_2). Les tests de compensation ont pour but de comparer de tels déplacements.

Le test de KALDOR-HICKS (K-H) repose sur une idée très simple au départ : si un accroissement du revenu réel (sur la figure n° 7 représenté par le déplacement AA - BB) entraîne le passage de l'état E_0 à l'état E_1 , et s'il est possible pour les bénéficiaires du changement, en l'occurrence l'individu A, de compenser les pertes en bien-être de B, alors l'état E_1 est préférable à l'état E_0 .

Par la suite, SCITOVSKY a montré que le critère de KALDOR-HICKS conduit, dans certains cas, à une contradiction quand il est utilisé à l'envers (reversal test), c'est-à-dire à partir de l'état final vers l'état initial. Sur la figure n° 8, on veut comparer les états E_1 et E_2 . Pour appliquer le test de K-H, on déplace l'état E_2 le long de la courbe CC jusqu'en E'_2 , le déplacement correspondant à une redistribution hypothétique. On s'aperçoit alors que E'_2 est préférable à E_1 .



Puis, en appliquant le test dans l'autre sens, on déplace E_1 jusqu'en E_1' , et cette fois-ci, c'est état E_1' qui est jugé préférable à E_2 . En d'autres termes, il faut vérifier si les deux courbes ne se coupent pas (à moins que la compensation soit effective cf. infra). Sous cette condition, le "test de SCITOVSKY" est positif et s'énonce parfois de la façon suivante : les lésés potentiels ne peuvent pas soudoyer les bénéficiaires du changement pour que ces derniers le refusent.

La compensation versée aux lésés du changement est purement hypothétique chez K-H : savoir si le transfert doit être réalisé ou non est une question de jugements éthiques.

LITTLE (1) a fortement critiqué cette position. Pour lui, le seul cas où le test de K-H peut s'appliquer valablement est subordonné à une condition (2).

Pourquoi cette limitation . Parce que LITTLE affirme (il faudra discuter cette affirmation : cf. infra § 2) :

1°) Qu'il n'est pas possible d'éviter les jugements de valeur sur la répartition.

2°) Que le test de K-H n'est pas "objectif" : il recèle un jugement de valeur implicite puisqu'il conduit à préconiser des changements sociaux qui rendraient les individus lésés encore plus lésés. D'où la limitation à de "petits" changements autour d'un état initial.

LITTLE propose donc de compléter les tests de K-H et de SCITOVSKY par un jugement de valeur sur la répartition : En E_1 , la répartition est-elle meilleure qu'en E_0 ?).

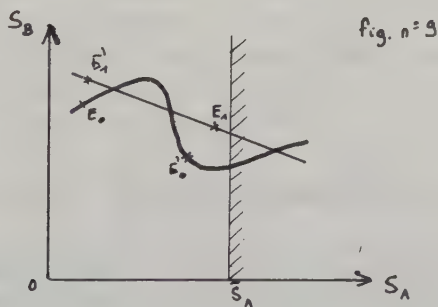
(1) A critique of welfare economics 2nd ed 1957 CLARENDON Press, Oxford (1st ed 1950).

(2) "... Nous pouvons dire que la politique hicksienne peut, au mieux, n'être justifiée qu'au regard des changements proposés pour lesquels l'effet de répartition est vraisemblablement petit" (p. 100).

La position de LITTLE est insuffisante. Certes, elle peut servir à montrer qu'une simple redistribution suffit dans certains cas pour améliorer la situation de chaque individu. Sur la figure n° 8, le passage de E_1 à E_2 n'est pas nécessaire ; un déplacement de E_2 vers E'_2 suffit, à condition que la redistribution soit jugée "bonne".

Mais l'apport est mineur et la critique ne s'attaque pas à la base logique des tests. Sur ce point, SAMUELSON a apporté une conclusion définitive (1).

SAMUELSON a montré que le test de SCITOVSKY était incomplet et qu'il pouvait conduire à des conclusions ambiguës.



Sur la figure n° 9, le test de SCITOVSKY est vérifié jusqu'à la limite $\bar{S}_A$, mais non vérifié sur toute la frontière. C'est pourquoi, à propos du test, nous avons précisé qu'il fallait vérifier si les deux courbes ne se coupaient pas.

W. M. GORMAN (2) a attaqué le test de SCITOVSKY sous un

(1) Evaluation of real national income. Oxford economic papers 1950 n° 2.

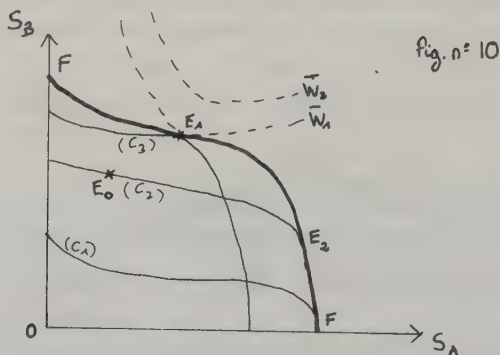
(2) GORMAN (W. M.) The intransitivity of certain criteria used in Welfare economics. Oxford economic papers n° 7 1955.

autre angle en montrant que la présence de plus de deux choix entraînait l'intransitivité du test.

Pour ces raisons, SAMUELSON montre que le seul critère valable est le suivant (1) :

"La seule définition, solide et sans jugement de valeur, d'un accroissement du revenu réel potentiel d'un groupe est celle fondée sur un déplacement uniforme de la fonction des possibilités de satisfaction pour le groupe".

Graphiquement (figure n°10), pour chaque panier de biens C_1, C_2, C_3 , nous aurons une courbe des possibilités de satisfaction (a point utility curve) et une seule courbe-enveloppe (a situation utility possibility curve) FF.



Cette construction ne nécessite pas de jugements de valeur autres que les deux suivants, traditionnels en Welfare economics :

- (1) Chaque individu est le seul juge de son bien-être.
- (2) Le bien-être de la collectivité dépend du bien-être de chaque individu la composant.

L'interprétation de la construction appelle trois remarques :

- (1) "The only consistent and ethics-free definition of an increase in potential real income of a group is that based upon a uniform shift of the utility possibility function for the group". Op. cit. 1950, pp. 19-20.

1) E_1 et E_2 sont chacun des états optimaux pour un panier de biens. FF représente donc l'ensemble des états optimaux.

2) On ne peut pas comparer E_1 et E_2 sauf si on introduit des jugements éthiques. Bien plus, le point E_0 n'est pas optimal, mais on ne peut rien dire du passage de E_0 vers E_1 puisque les courbes (C_2) et (C_3) se coupent. Seule la frontière FF a une signification incontestable.

3) Le choix d'un état optimal sur FF nécessite des jugements de valeur. Sur la figure n°10, la courbe d'indifférence sociale $\bar{W}_1$ détermine un optimum optimorum en E_1 .

La critique de SAMUELSON a porté un coup sévère aux tests de compensation. Elle a eu pour conséquence de faire souffler un vent de scepticisme distingué parmi les économistes du bien-être (J. de V. GRAAFF), mais aussi d'orienter la réflexion vers les fonctions de préférence collective.

§ 2.- Jugements de valeur et comparaisons de satisfactions.

On a déjà dit que l'origine des tests de compensation se trouvait dans une controverse sur les comparaisons interpersonnelles de satisfaction. Les théoriciens de la New Welfare Economics ont cru en des critères "objectifs" du bien-être alors que l'ancienne école (l'école dite de Cambridge avec MARSHALL et PIGOU) partait du principe d'égale capacité de satisfaction. Lionel ROBBINS, déjà cité, montra que ce "principe éthique", suivant ses propres termes, était historiquement déterminé. Il reprit à son compte un apologue de Henry MAINE (1) : un haut fonctionnaire indien, essayant d'expliquer à un Brahmane le système philosophique de BENTHAM, se

(1) Juriste et sociologue britannique (1822-1888).

voit répondre que cette conception est entièrement fausse car il est capable d'éprouver dix fois plus de satisfaction qu'un Intouchable.

Les théoriciens modernes depuis LITTLE et A Critique of welfare economics admettent les jugements de valeur et les comparaisons interpersonnelles de satisfaction. Cette attitude a permis un déblocage de la théorie du Welfare avec les fonctions de préférence collective ; elle nous autorise également à réintroduire la répartition, ignorée à peu près totalement en raison justement de ROBBINS et des tests "objectifs" de la New Welfare Economics.

La reconnaissance de la validité scientifique des jugements éthiques s'est réalisée progressivement. A.K. SEN (1), dans un ouvrage remarquable de clarté et de rigueur :

"For reasons that are somewhat obscure, being "value-free" or "ethics-free" has often been identified as been free from interpersonal conflict. The implicit assumption seems to be that if everyone agrees on a value judgment, then it is not a value judgment at all, but is perfectly objective".

Ainsi, même le critère de SAMUELSON est éthique en dernière instance.

Cette critique a été émise dans un autre contexte par M. GODELIER (2) lequel a montré avec justesse que le critère parétien qui n'est qu'une traduction du principe d'économicité, est certes objectif mais formel. Il peut être appliqué à des objets divers n'appartenant pas spécifiquement à l'économie politique (choix politique, stratégies militaires). Cette formalisation du principe d'économicité, en tant que telle est inattaquable, mais son application courante à l'économie politique est dangereuse parce que son objet n'est pas défini préalablement à l'utilisation de l'instrument.

(1) Collective choice and Social welfare, p. 57. Holden-Day inc. 1970. "Pour des raisons qui sont quelque peu obscures, l'absence de jugements de valeur a souvent été identifiée comme l'absence de conflit interpersonnel. La supposition implicite semble être que si chacun tombe d'accord sur un jugement de valeur, alors ce n'est plus du tout un jugement de valeur, mais c'est un jugement parfaitement objectif.

(2) Rationalité et irrationnalité en économie, tome 1, MASPERO 1971.

Elle conduit ainsi inévitablement à recouvrir le principe d'un jugement de valeur implicite sous prétexte de scientificité (1).

Les jugements de valeur seront considérés comme donnés au même titre que les "goûts" pour les préférences du consommateur. Les processus d'apparition des jugements de valeur, du moins ceux réputés fondamentaux (c'est-à-dire non réductibles à d'autres) sont en grande partie "métaphysiques" au sens de J. ROBINSON.

La tâche du scientifique est d'essayer de formaliser ces jugements par des relations d'agrégation puisque le but est d'arriver au choix d'un état final. La fonction de préférence collective de ARROW est une technique possible. Mais, formellement, d'autres relations existent.

SEN (2) a montré qu'il existe une solution de continuité entre l'hypothèse de non-comparabilité (degré de comparabilité ($d = 0$) et l'hypothèse de comparabilité totale ($d = 1$). L'intérêt d'une hypothèse intermédiaire de comparabilité partielle est qu'elle permet d'aboutir à un préordre complet avec un degré relativement faible (l'exemple choisi par SEN est fondé sur $d = 0,25$).

Une méthode pratique issue de l'hypothèse de comparabilité est celle de SAMUELSON.

§ 3.- Le test de SAMUELSON et la redistribution des revenus.

Le test de SAMUELSON avec, en plus, un jugement de valeur sur la répartition du revenu, nous servira de propos d'étape avant l'étude de la fonction de préférence collective.

(1) Cf. la définition traditionnelle de l'économie politique par L. ROBBINS : "L'économie est la science qui étudie le comportement humain en tant que relation entre des fins et des moyens rares à usages alternatifs".

(2) Op. cit., chapitres 7 et 8.

Ce test permet-il d'aller plus en avant dans l'analyse économique d'un réseau de transferts ? Disons déjà qu'il permet de poser le problème théorique du transfert de négociation. Intuitivement, en effet, on remarque que la compensation versée aux lésés du changement peut revêtir concrètement la forme d'un transfert de revenu. Le transfert de négociation se trouve ainsi fondé théoriquement.

Mais, est-il possible, pour reprendre cet exemple, de répondre à une question précise de politique économique concernant la transformation d'un canal de distribution dans le secteur de l'alimentation ?

F. FISHER (1) a essayé de répondre positivement à de telles questions en créant une logique formelle du test fondée sur un jugement de valeur :

"Une situation A sera jugée meilleure qu'une situation B, si chaque individu en A peut consommer au moins autant qu'il le pourrait en B et si au moins un individu peut consommer plus".

A noter que le test est fondé sur la consommation individuelle et non pas sur la satisfaction.

L'intérêt de l'étude ne réside pas dans la logique du test mais dans la discussion du jugement de valeur. En effet, F. FISHER s'interroge sur l'universalité de celui-ci. Sa conclusion (p. 415) est que le domaine du jugement de valeur est plus grand dans le cas de groupes d'individus, car la collectivité est encline en général à pondérer de manière mesurée le bien-être de groupes d'importance comparable. Aussi, il est plus rare de trouver des situations où la moindre consommation d'un groupe dépasse l'accroissement de consommation d'un autre. Malgré tout, ces discussions restent empreintes d'arbitraire. C'est cet arbitraire que nous voudrions faire disparaître avec la fonction de préférence collective.

(1) FISHER (F.) Income distribution, value judgments and welfare, QJ 1956, pp. 380-424.

SECTION 2 : LA FONCTION DE PREFERENCE COLLECTIVE (FPC).

L'impression générale que l'on retire de l'examen des tests de compensation est que, s'ils posent convenablement le problème de l'analyse économique du transfert de négociation, ils ne fournissent pas de moyens pratiques d'utilisation, ni à plus forte raison de possibilités de mesure. La théorie contemporaine est axée sur l'intégration des tests dans une axiomatique des choix. Au-delà de ces recherches en logique formelle, la FPC et ses succédanés empiriques, en particulier la fonction de préférence étatique, sont susceptibles d'être des instruments opératoires. Mais, comme pour les tests de compensation, un nouvel effort de définition est nécessaire avant toute utilisation dans le domaine de la répartition des revenus.

§ 1.- Définitions.

Historiquement, le point de départ des recherches contemporaines se trouve dans un article de A. BERGSON : A reformulation of certain aspects of welfare economics (1), mais l'expression mathématique de la FPC apparaît déjà dans le Traité de sociologie de PARETO.

A. BERGSON avait pour but selon ses propres termes :

"D'établir en une forme précise les jugements de valeur requis pour dégager les conditions du bien-être économique maximal".

Pour présenter de façon synthétique et rigoureuse ces conditions, BERGSON utilise une fonction E qu'il baptise fonction de bien-être économique (economic welfare function) et dont les arguments sont : le montant des biens consommés par chaque individu, les services en travail fournis par chaque individu, les services productifs autres

(1) QJE 1938, pp. 318-334.

que le travail qui apparaissent directement sous forme agrégée.

La liste des arguments est ici strictement arrêtée, mais rien n'interdit d'introduire d'autres variables explicatives. BERGSON lui-même, au début de son étude, part d'une fonction W incluant, en plus de la liste précédente, d'autres éléments non précisés $r, s, t, \dots$. Cette fonction est écartée par la suite au profit de la fonction E pour la raison exposée ci-dessous.

Par la suite (1), SAMUELSON a présenté la formulation la plus large de la FPC sous la forme mathématique suivante :

$$W = W(z_1, z_2, \dots z_i, \dots z_n)$$

avec z_i "toutes les variables possibles, beaucoup d'entre elles n'ayant pas un caractère économique" (p. 285).

Il est évident que, présentée sous cette forme, la FPC reste un instrument vide. Pour nourrir le concept, il faut émettre selon BERGSON différentes propositions (value propositions) sur les conditions d'obtention d'un maximum de bien-être. Nous partirons de la fonction E qui, remarquons-le, suppose déjà des jugements de valeur sur le bien-être réduit au "bien-être économique", mais ces jugements sont ceux admis couramment par tous les théoriciens du bien-être depuis PIGOU. Une première proposition ("conditions de LERNER") consiste à admettre que le déplacement d'une unité de service productif autre que le travail d'une firme à une autre, n'affectera pas le bien-être, toutes choses égales par ailleurs. L'adoption de cette proposition permet d'éliminer dans la fonction E les variables représentatives correspondantes. Une deuxième proposition ("Conditions de CAMBRIDGE, de PARETO et de BARONE") nous amène à reconnaître la souveraineté des consommateurs et l'indépendance des fonctions de satisfaction. E s'écrit alors : $E = E \left[S_1(x_{1h}), S_2(x_{2h}), \dots S_i(x_{ih}), \dots S_m(x_{mh}) \right]; h = 1, 2$

(1) Fondements de l'analyse économique chapitre 8, édition française GAUTHIER-VILLARS 1965.

avec x_{ih} le vecteur des L biens consommés et des services de travail fournis (1) par le i -ème individu. Nous aboutissons ainsi à la formulation d'une FPC dans une économie décentralisée. Si l'on admet en plus la possibilité d'une mesure cardinale de la satisfaction et une capacité égale de satisfaction pour chaque individu, alors E s'écrit :

$$E = \sum_{i=1}^m S_i(x_{ih}) \quad ; \quad h = 1, L$$

On retrouve ici la formulation dite de CAMBRIDGE.

En 1951, ARROW propose d'abandonner toute référence à une mesure cardinale de l'utilité et de construire une FPC sur une axiomatique des choix. La FPC change donc de nature : elle n'est plus une représentation numérique d'un état social, mais une règle de choix collectif.

Traduite dans le langage des ensembles, la FPC est une application f qui fait correspondre à un ensemble de départ M constitué des préordres individuels un ensemble d'arrivée M' , préordre collectif. Le procédé d'agrégation f dépend évidemment des limitations posées a priori à la fonction. Les trois premières conditions de ARROW (2) :

1) Principe de rationalité collective.

2) Principe de liaison positive entre les valeurs individuelles et les valeurs sociales.

-
- (1) Traditionnellement, les services en travail sont traités comme des consommations négatives.
- (2) "By a social welfare function will be meant a process or rule which, for each set of individual orderings $R_1, \dots, R_n$ for alternative social states (one ordering for each individual), states a corresponding social ordering of alternative social states, R ". (A difficulty in the concept of social welfare p.155 JPE 1950).

3) Principe d'indépendance vis-à-vis des alternatives étrangères

permettent l'utilisation de deux "méthodes banales"

d'agrégation : ou bien ne pas tenir compte des préférences individuelles et établir autoritairement une FPC, ou bien imposer à la collectivité l'échelle de préférence d'un individu. Ces deux méthodes sont triviales au regard de l'axiomatique des choix collectifs, mais elles sont couramment adoptées en économie théorique du bien-être. Afin d'éliminer ces deux procédés triviaux, ARROW ajoute deux conditions d'agrégation supplémentaires (1) :

- 4) "Il est impossible que les préférences de la société soient toujours en accord avec celles d'un même individu".

Cette condition exclut le deuxième procédé trivial : une FPC imposée par un dictateur :

- 5) "Pour tout couple de possibilités, x et y , il existe au moins un système d'ordre de préférences individuelles qui fait que x est préféré à y ".

Cette condition exclut la solution technocratique. ARROW montre ensuite que pour deux éléments de choix, l'agrégation est possible par la méthode de la décision à la majorité (théorème n° 1 de ARROW : possibility theorem for two alternatives). Pour trois éléments de choix, l'agrégation par la méthode précédente est impossible (théorème n° 2 : general possibility theorem). Notre ensemble d'arrivée M' est donc un ensemble vide (2).

Avant d'examiner les différentes méthodes permettant d'éliminer cette difficulté, il convient de souligner la similitude entre les deux types de FPC, les préordres individuels chez ARROW étant les fonctions de satisfaction chez BERGSON (Il s'agit, bien entendu, de la FPC BERGSON découlant de l'adoption de l'hypothèse de souveraineté des consommateurs et de l'hypothèse d'indépendance des fonctions de satisfaction). Par suite, les conditions

(1) ARROW (K.) Le principe de rationalité dans les décisions collectives, EA 1952 pp. 469-484.

(2) Pour une démonstration claire du théorème : cf SEN op. cit. chapitre 3 * pp. 41-46

d'agrégation et le théorème de possibilité s'appliquent également à la FPC BERGSON. ARROW (1) a souligné cependant une différence entre les deux fonctions. Le fait d'utiliser une fonction de satisfaction ordinale comme préordre individuel a pour effet d'évaluer les jugements éthiques des individus ; seuls subsistent les goûts qui sont à la base des choix entre les biens disponibles. Au contraire, la FPC ARROW est un procédé d'agrégation de préordres individuels formulés sur des états sociaux. Par suite, l'agrégation des préordres est le support formel de l'agrégation des jugements éthiques individuels en un consensus collectif sur un état social. C'est pourquoi, avec une FPC BERGSON, il faut formuler a priori des jugements éthiques pour déterminer la nature et le nombre des arguments.

Si on admet avec ARROW que chaque individu a sa propre conception du bien-être collectif, on peut toujours formaliser cette conception par une FPC de type BERGSON-SAMUELSON :

$$W_1 = W_1 (z_1, z_2, \dots)$$

Ainsi chaque préordre individuel sur l'ensemble des états sociaux possibles sera représenté par cette fonction W qui inclut les jugements éthiques individuels. On comprend ainsi la remarque de ARROW (2) :

"La fonction de bien-être sociale décrite ici est une méthode permettant de choisir quelle fonction de type BERGSON sera applicable".

Pour éliminer la difficulté mise en évidence dans le théorème de possibilité, on a cherché à imposer des restrictions sur les préordres individuels : admettre par exemple l'unimodalité de ces préordres (condition de BLACK), ce que fait ARROW lui-même. Cette solution reste cependant purement formelle.

On pourrait aussi adopter une mesure cardinale de l'utilité

(1) A difficulty in the concept of social welfare JPE 1950 (reprinted in : "Readings in welfare economics").

(2) Op. cit., pp. 181-182.

et sommer les fonctions individuelles. Mais des fonctions bernouilliennes (c'est-à-dire des indicateurs d'utilité au sens de Von NEUMANN-MORGENSTERN) sont définies à une transformation linéaire près et il faudrait donc admettre la même échelle pour chaque individu.

Enfin, il est toujours possible de se limiter aux trois premières conditions de ARROW et considérer le procédé d'agrégation comme une "boîte noire". En pratique, c'est la solution la plus usitée avec la fonction de préférence élatique (FPE). Et même en théorie du bien-être, la FPC est déterminée par un "superman" chez LITTLE ou par un "économiste-observateur" (GRAAFF).

Face à ces directions de recherche, notre position sera d'admettre provisoirement une FPC mesurable cardinalement afin d'y introduire des structures de répartition (cf. § 2). Ultérieurement, nous choisirons la fonction de préférence élatique en cherchant à formaliser le procédé d'agrégation qui y conduit.

§ 2.- Les tentatives d'inclusion d'objectifs de répartition dans une FPC.

Historiquement, la justification théorique de l'égalité parfaite dans la répartition a été l'une des préoccupations majeures des premiers théoriciens du bien-être (MARSHALL, PIGOU). La démonstration mathématique peut être développée (1) à partir de la FPC :

$$U = U \left[S_1(x_{1h}), S_2(x_{2h}) \dots S_m(x_{mh}) \right] \quad \text{pour } h = 1, L$$

Il n'est pas nécessaire de postuler la cardinalité des S_1 et de U , car il est toujours possible de raisonner sur U de la même façon que sur S pour l'équilibre du consommateur.

(1) Démonstration de O. LANGE (in The foundations of Welfare economics Econometrica 10, (1942)) pp. 215-228.

En raisonnant uniquement dans la sphère de la répartition, la maximisation de U est soumise à une contrainte comptable

$$\sum_{i=1}^m x_{ih} = w_h \quad ; \quad h = 1, L$$

w_h étant les ressources initiales.

Les conditions nécessaires du premier ordre donnent :

$$(I) \partial U / \partial s_i \times \partial s_i / \partial x_{ih} = A_h$$

A_h étant un multiplicateur de LAGRANGE.

Pour deux individus, a et b , et pour un bien L , la condition (1) s'écrit :

$$(2) \partial U / \partial x_{aL} = \partial U / \partial x_{bL}$$

Cette condition signifie que l'optimum d'échange est atteint quand l'utilité marginale sociale du bien L est la même pour tous les individus.

Ecrivons maintenant $\partial U / \partial R_i$ l'utilité marginale sociale du revenu pour l'individu i :

$$\partial U / \partial R_i = \partial U / \partial s_i \times \partial s_i / \partial R_i$$

avec $\partial s_i / \partial R_i$ l'utilité marginale individuelle du revenu

$$\text{Comme } \partial U / \partial x_{iL} = \partial U / \partial R_i \times \partial R_i / \partial x_{iL}$$

$$\text{et que } R_i = \sum_{h=1}^L p_h x_{ih} \quad \text{par définition}$$

$$\text{on a } \partial R_i / \partial x_{iL} = p_L$$

par suite

$$(3) \partial U / \partial x_{iL} = (\partial U / \partial R_i) p_L$$

L'expression (3) signifie qu'un optimum d'échange est un état dans lequel l'utilité marginale sociale du revenu est la même pour tous les individus (en vertu de (2) et pour p_L donné). Si on suppose de

plus que l'utilité marginale du revenu, individuelle et sociale, est décroissante en fonction du revenu, on comprend qu'une situation d'inégalité dans la répartition est une situation non optimale.

Jusqu'à présent l'ordinalité de la FPC était un postulat suffisant, mais si l'on veut pousser plus loin la démonstration pour aboutir à la proposition d'égalité dans la répartition, il faut introduire nécessairement la cardinalité.

Posons $g = g(R)$ la fonction retraçant la variation de l'utilité marginale individuelle du revenu en fonction du revenu, avec $g'_R \leq 0$. D'autre part, posons $r_i = \partial U / \partial R_i$. La condition d'optimalité s'écrit alors :

$$(4) \quad r_a g(R_a) = r_b g(R_b) \text{ pour deux individus } a \text{ et } b.$$

Avec le postulat d'égale capacité de satisfaction, les r_i sont tous égaux ; par suite $g(R_a) = g(R_b)$ et, si de plus les fonctions g sont les mêmes pour a et b , il en résulte que $R_a = R_b$.

Cette proposition d'égalité dans la répartition n'est qu'une traduction de la célèbre formulation de CAMBRIDGE qui résulterait de la condition.

Il est intéressant de noter que la FPC qui résulte de cette formalisation est de la forme :

$$U = U(R_1, R_2, \dots, R_i, \dots, R_m)$$

Si U est une fonction ordinale,

$$U = \sum_i r_i R_i \quad \text{si } U \text{ est une fonction cardinale.}$$

Les arguments de ces FPC sont les revenus réels individuels et, si U est une fonction cardinale, la sommation représente le "revenu réel collectif" de la théorie du bien-être.

Cette fonction U permet de contourner l'obstacle de la cardinalité qui résulterait de l'utilisation d'une FPC du type CAMBRIDGE.

Mais n'est-ce pas tomber de Charybde en Scylla ? En effet, si le problème de la mesure de l'utilité disparaît, un autre apparaît lié à "la mesure du revenu réel collectif".

Une autre démonstration de la proposition d'égale répartition est possible, en avenir incertain mais probabilisable. A. LERNER (1), après avoir adopté l'hypothèse selon laquelle les individus, en avenir incertain, peuvent occuper n'importe quelle place sur l'échelle des revenus individuels avec une certaine distribution de probabilités identique pour chaque individu, a montré (2) que la maximisation de l'espérance mathématique de la satisfaction est réalisée par une répartition égalitaire du revenu.

Ce résultat apparaît évident si on précise l'hypothèse de départ en la soumettant à la "condition d'incarnation équiprobable" de J. C. HARSANYI (3). Si un individu en face d'un ensemble de choix possibles ignore quelle sera sa place dans la hiérarchie des revenus pour chaque alternative, mais s'il a une chance égale d'occuper n'importe quelle place, il préférera une répartition égalitaire du revenu. Ce comportement suppose une aversion pour le risque très marquée reflétée par l'hypothèse de concavité des fonctions de satisfaction. De plus, le théorème repose sur l'équiprobabilité des états possibles, mais cette hypothèse très restrictive peut être soulevée (4), tout en préservant le contenu de la proposition d'égale répartition.

Cette démonstration en avenir incertain représente un

(1) The economics of control Mac Millan Co 1946.

(2) Pour une démonstration rigoureuse, cf. SEN, op. cit., pp.196-198 in Economie publique CNRS 1968.

(3) Cardinal utility in welfare economics, JPE, octobre 1953, pp. 434-435.

(4) Cf. SEN, op. cit., pp. 198-202.

progrès par rapport à la démonstration traditionnelle de CAMBRIDGE. L'aversion pour le risque est en effet à la source d'une demande de services de sécurité de la part d'un individu et, intuitivement, on comprend aisément pourquoi celle-ci est liée à une répartition égalitaire du revenu supprimant tout risque d'insolvabilité et de pauvreté. A un niveau plus concret, ce résultat éclaire le fonctionnement d'institutions comme la Sécurité sociale dont le but principal est la couverture des principaux risques de l'existence, avec comme produit lié la possibilité d'une redistribution des revenus suivant les modalités de fonctionnement de l'institution.

Des FPC à objectifs de répartition égalitaire, qu'elles reposent sur le principe d'égale capacité de satisfaction ou sur l'aversion pour le risque, constituent des cas limites. Le postulat d'égale capacité de satisfaction se réfère, par analogie avec le concept de capacité de production, aux besoins réels de l'individu et non pas à ses besoins solvables tels qu'ils s'expriment sur le marché. La formulation de CAMBRIDGE se justifie donc dans une économie-limite où besoins réels et besoins solvables seraient confondus. Dans la réalité sociale, il n'y a assurément pas stricte identité entre ces deux types de besoins, les institutions chargées de révéler ces besoins (marché, instances politiques, manifestations...) ne fonctionnant pas parfaitement, mais avec un décalage, voire même par des phénomènes d'exclusion et toujours de façon inégalitaire. Il en résulte que l'égalité absolue dans la répartition est du domaine de la Cité Idéale, l'inégalité étant la règle commune.

Pour être réaliste, il faut introduire des objectifs de répartition inégalitaire, mais sur quel jugement éthique le planificateur se fonde-t-il pour déterminer la structure de cette fonction ? Récemment, J. RAWLS (1) a rejeté l'égalitarisme simpliste de la FPC cambridgienne qui assimile égalité et uniformité. Les inégalités sont acceptables à deux conditions :

1) Qu'elles entraînent l'avantage le plus grand pour les plus défavorisés (critère de l'équité maximin).

(1) A theory of justice. CAMBRIDGE Mass. 1971.

2) Que les rôles sociaux à l'origine des inégalités soient ouverts à tous avec la plus grande égalité des chances.

Cette conception de la justice sociale reste toutefois normative en ce qu'elle s'intègre dans une théorie individualiste du contrat social. Aussi, nous placerons-nous sur un autre terrain en faisant de la normativité le produit d'actions sociales menées par les agents économiques. L'inégalité observée traduit alors un équilibre de répartition pour un état social donné.

Sur le plan technique, la FPC non égalitaire est simplement une formulation dérivée de la fonction de CAMBRIDGE, la différence est que les pondérations ne sont pas les mêmes pour au moins deux variables.

Soit, par exemple :

$$U = \sum_{i=1}^m r_i R_i$$

ou encore :

$$E = \sum_{i=1}^m a_i S_i$$

On peut démontrer (1) que la maximisation d'une fonction E conduit à un équilibre pour chaque individu, si et seulement si les fonctions de satisfaction bernouilliennes sont homogènes. Cette hypothèse étant très restrictive, elle tend simplement à montrer que l'utilisation d'une FPC non égalitaire est compatible avec les axiomes généraux de la théorie micro-économique.

Il est difficile de pousser l'analyse plus loin

(1) MILLERON (J.C.) Distribution des revenus et utilité collective. Annales de l'INSEE n° 2 juin 1969, pp. 79-87.

avec une FPC bernouillienne. Aussi, transformerons-nous la fonction en un instrument de révélation des préférences d'un organe de décision, en l'occurrence l'Etat ou le Planificateur.

*
* *

L'extension des instruments d'analyse de la Welfare economics s'est donc faite dans deux directions :

1) Les tests de compensation n'ont pas une très grande portée opératoire ; leur intérêt est de soulever un problème de fond : est-il possible de comparer scientifiquement les satisfactions individuelles ? A-t-on le droit de le faire en politique économique ? Ce problème épistémologique et éthique ne trouve de solution satisfaisante que dans l'acceptation des jugements de valeur en tant qu'objet d'observation scientifique.

2) L'instrument d'observation scientifique des jugements de valeur est la fonction de préférence collective. L'inclusion d'objectifs de répartition dans une FPC, sans tenir compte du processus politique qui génère les objectifs, est une méthode limitée. Deux voies de recherche sont alors possibles :

- La théorie économique contractuelle (RAWLS, BUCHANAN) est trop formelle. Elle se prête plus à une réflexion philosophique qu'à des investigations empiriques.

- On lui préférera une autre voie développée dans les chapitres suivants et que l'on peut résumer par un essai d'introduction d'une dimension macro-sociologique.

CHAPITRE 3 : LE TRANSFERT DE NEGOCIATION

Ce chapitre est une suite aux tentatives d'extension des instruments de la Welfare economics dans une autre direction. Jusqu'ici les relations conflictuelles ne sont pas apparues explicitement, les tests de compensation les suggérant sans doute, mais en donnant une priorité à des problèmes de validité scientifique. Nous allons maintenant introduire ces relations conflictuelles, en partant toujours de la Welfare economics.

On procèdera en trois étapes :

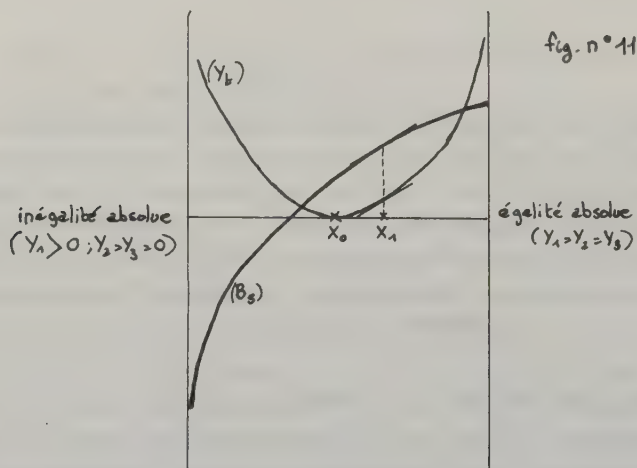
- En élargissant ce que l'on a appelé le "modèle de base" dans le chapitre 1, pour y introduire à la fois le transfert de solidarité et le transfert de négociation.
- En utilisant la théorie des jeux afin d'étudier les solutions d'équilibre en cas de conflits.
- En introduisant enfin la théorie de la négociation.

SECTION 1 : LE MODELE DE BASE ELARGI.

Rappelons que ce modèle de base est un modèle d'affectation d'un "bien collectif", ce dernier étant une répartition du revenu.

L'élargissement consiste à admettre, dans la sommation des taux marginaux de substitution, certains termes négatifs afin d'introduire des paiements compensatoires pour les individus lésés par la nouvelle répartition.

Voyons sur un exemple illustré le fonctionnement du modèle (1).



Sur la figure ci-dessus, on a tracé deux courbes :

- La courbe B_s du transfert net collectif obtenue par addition géométrique verticale des courbes individuelles B_1 , B_2 , B_3 (voir ci-dessous).

- La courbe Y_t représente la production de transferts pour atteindre la répartition des revenus voulue par la collectivité.

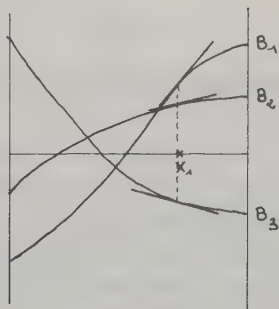
(1) L'illustration est extraite (après modification) de :
The income distribution as a pure public good
 Lester C. THURLOW
 QJE, 1971, pp. 327-336.

Si la répartition initiale est X_0 , $Y_t = 0$ par définition. La forme de la courbe dérive du fait que la production de transferts (positifs et négatifs) augmente si l'on désire une plus grande égalité (ou une plus grande inégalité).

La répartition optimale, X_1 , est atteinte quand les tangentes aux courbes B_s et Y_t sont parallèles.

La ventilation du transfert net collectif entre les individus se fera en fonction des évaluations marginales de ceux-ci. Imaginons que la courbe B_s ait été obtenue à partir des courbes individuelles de la figure ci-dessous :

Fig. n° 12



Les transferts nets marginaux seront donnés par la pente des tangentes pour la répartition X_1 . On remarque que B_3 perçoit un transfert négatif, son évaluation marginale étant négative.

L'existence d'un transfert net négatif a des conséquences sur la nature du "bien collectif" et du groupe social. Pour que la répartition du revenu reste dans le cadre d'analyse du bien collectif, il faut nécessairement qu'il y ait une compensation versée aux lésés, d'un montant égal à la perte, la consommation collective restant alors la même pour chaque individu. On retrouve ici une problématique

proche de celle des tests de compensation avec l'avantage d'une analyse plus précise, permettant même des essais de mesure : mesure de la répartition souhaitée du revenu, des transferts nets individuels (par interviews afin de reconstituer une partie au moins des courbes de transfert) ; chiffrage de la fonction de production des transferts.

Le groupe social en relation avec le bien collectif change de nature malgré le paiement compensatoire. On ne peut plus raisonner en termes de "théorie des clubs" comme avec un transfert de solidarité ; seule la technique de calcul subsiste. Mais si l'on veut retrouver une véritable dimension macro-sociologique pour le groupe, il faut reconnaître le conflit et ses modes de résolution et, au préalable, développer la problématique théorique de la négociation.

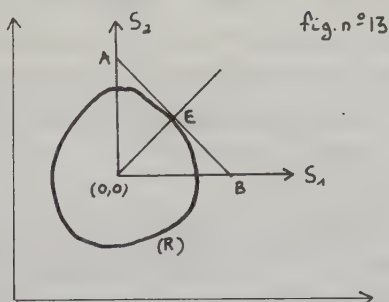
SECTION 2 : LES SOLUTIONS D'EQUILIBRE SOCIAL EN SITUATIONS DE JEUX.

La théorie des jeux se situe sur le même plan méthodologique que la Welfare economics : elle est normative, en ce sens que, sous certaines hypothèses, elle indique des solutions d'équilibre qui ont des propriétés optimales. Il n'est donc pas surprenant que l'on puisse se servir de la théorie des jeux pour compléter la théorie du bien-être.

De l'ensemble des situations de jeux, nous avons choisi des jeux à somme non nulle. En effet, les jeux strictement compétitifs excluent par définition la négociation, la solution d'équilibre, si elle existe, étant donnée par le théorème du minimax. Or, mis à part des cas de figure extrêmes (guerre civile), les relations sociales entre groupes se font sur la base d'un consensus minimum, sur "une norme de comportement acceptée" (Von NEUMANN et MORGENSTERN). Précisons que les jeux à somme non nulle intéressants sont ceux où une négociation est possible, c'est-à-dire des jeux coopératifs.

Le cas simplifié d'une courbe des possibilités de satisfaction pour deux individus se transpose facilement en théorie des jeux. En plus, le jeu à deux individus (ou à deux groupes) n'est pas dénué d'intérêt en matière de redistribution, car les conflits réels ont souvent pour protagonistes deux groupes sociaux ou un groupe et la puissance publique.

Au lieu de raisonner sur une courbe des possibilités de satisfactions, de la forme habituelle, appelons R l'ensemble des négociations possibles, ensemble compact et convexe.



On a toujours en abscisse et en ordonnée les "satisfactions" ou index d'utilité des individus.

Il s'agit maintenant de reprendre le problème du chapitre précédent en déterminant un point d'équilibre E . Nous allons montrer qu'une solution plus élégante que la FPC existe, ne nécessitant pas de comparaisons interpersonnelles de satisfaction. Cette solution a été donnée par NASH (1).

On attribue à chaque individu un index d'utilité Von Neumann-Morgenstern, S_1 et S_2 .

(1) NASH (John Jr) The bargaining problem, *Econometrica* (1950), pp. 155-162.

La position de départ, avant négociation, est affectée des coordonnées (0, 0).

On admet :

1) Que les joueurs sont rationnels et qu'ils cherchent à maximiser leur satisfaction : la frontière des négociations (en traits gras sur la figure) représente les équilibres non dominés.

2) Que l'habileté des joueurs dans la négociation est la même.

On suppose que l'ensemble R est symétrique : S_1 et S_2 sont tels que si (a, b) est une solution, (b, a) en est une également. Sur la figure n°13, la première bissectrice représente cette propriété.

3) Qu'il y a indépendance des alternatives étrangères (si $R \subset T$ et si $E \in T$, $E \in R$).

Sous ces conditions, on démontre que la solution est un élément de l'ensemble R tel que le produit des utilités $P = S_1 \cdot S_2$ soit maximisé. Cet élément existe puisque R est compact ; il est unique puisque R est convexe.

La démonstration du théorème est faite ici en observant, en vertu de la condition 2 (symétrie), que le point d'équilibre se trouve sur la première bissectrice, donc $S_1^* = S_2^*$ est que, en vertu de la condition 1 (optimalité) $S_1^* = S_2^* = \frac{k}{2}$ avec $k > 0$.

Si on trace la droite $S_1 + S_2 = k$, avec $S_1, S_2 \geq 0$, le point d'équilibre E sera situé au milieu de $[A, B]$ sur la première bissectrice. Or, on sait que le quadrilatère de surface maximum inscrit dans un triangle rectangle coupe l'hypothénuse en son milieu. Par suite, en E , on a bien P maximum. Enfin, par E , on peut toujours faire passer une tangente à (R) de pente $\frac{dS_2}{dS_1} = -1$.

La solution de NASH est valable pour un jeu à deux individus. Qu'en est-il d'un jeu à n individus ? La théorie des jeux est moins précise dans la formulation de solutions générales. En effet, dès que le nombre de joueurs dépasse deux, un changement qualitatif apparaît dans la structure des jeux avec la possibilité de coalitions.

C'est pourtant dans les jeux à n individus que la théorie devient intéressante. La structure sociale prend en effet la forme suivante : face à un surplus à partager - appelons-le "fonds social de redistribution" - les individus, en recherchant le gain maximal, constituent des coalitions dans le seul et unique but d'accroître leurs gains. Toutes les coalitions sont donc possibles puisqu'aucune finalité sociologique ou politique n'est introduite. Dans chaque coalition, une répartition du gain est ensuite réalisée suivant diverses modalités.

La situation de base est un jeu de partage, c'est-à-dire un jeu à somme constante : le volume du fonds social de redistribution. En supposant qu'une coalition S se forme dans l'ensemble N des individus, on se trouve dans la situation d'un jeu compétitif à deux participants, dont la solution est donnée par le théorème du minimax. La fonction caractéristique (1) du jeu vérifie la condition :

$$v(S) + v(N-S) = v(N)$$

On fait d'autre part deux hypothèses sur la répartition de la somme $v(N)$ entre les joueurs de la coalition :

1) Les individus sont rationnels et se groupent s'ils espèrent un gain supérieur à celui espéré par une stratégie individuelle.

(1) On rappelle que la fonction caractéristique fournit la somme minimale que la coalition S peut obtenir en adoptant une stratégie minimax vis-à-vis d'une coalition $(N-S)$. La fonction possède une condition de suradditivité
 $v = (S \cup T) \geq v(S) + v(T)$ avec $S \cap T = \emptyset$

2) Il y a rationalité collective en ce sens que la solution d'équilibre sera un optimum parétien. Formellement, l'hypothèse 1 se note :

$$x_i \gg v(i), \forall i \in N$$

avec x_i le i -ème élément du vecteur $x = (x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_n)$ représentatif d'une solution (imputation) et $v(i)$ la fonction caractéristique de l'individu isolé. L'hypothèse 2 s'écrit :

$$\sum_{i=1}^n x_i = v(N)$$

Toute la somme est répartie entre les individus ; par suite, il n'y a pas d'imputation dominante, c'est-à-dire meilleure au sens de Paréto. L'équilibre se situe sur une frontière équivalente à une frontière de bien-être en Welfare economics. De plus, la condition de suradditivité fait que la coalition est une stratégie supérieure à l'action individuelle (le jeu est un jeu essentiel).

Pour choisir une solution unique sur la frontière de l'ensemble (convexe) des imputations possibles, il faut, ou bien que le jeu soit inessentiel (voir ci-dessus), ou bien introduire un critère de choix supplémentaire, expression caricaturale des relations sociales entre les coalitions. Pour deux imputations, x et y , sous les hypothèses habituelles, x sera préféré strictement à y s'il existe une coalition S , appelée groupe opérant (effective set) avec un pouvoir de négociation suffisant pour imposer cette nouvelle imputation.

Formellement, on écrit : $x \gg y \Leftrightarrow \begin{cases} x_i > y_i & ; \forall i \in S \\ \sum_{i=1}^n x_i \leq v(S) \end{cases}$

La nature de la relation d'ordre, $\gg$, dépend de nos hypothèses. Or, celles-ci sont celles traditionnelles en Welfare economics pour décrire le cheminement vers une solution optimale. Par suite, la relation d'ordre est :

1) partielle pour le groupe opérant S , en ce sens qu'elle se trouve sur une frontière d'états sociaux possibles.

2) intransitive pour tout groupe opérant $S, T, U, \dots$,

l'imputation dominante étant dominée par l'imputation T, puis T par U, etc...

Ainsi, il n'y a pas de solution unique au jeu et, plus encore, il n'est pas certain qu'il existe toujours des solutions. Cette constatation était d'ailleurs attendue car, intuitivement, on se rend compte que la dynamique de la structure sociale, même avec des groupes sociaux caricaturaux, reste complexe.

Pour trouver des solutions, Von NEUMANN et MORGENSTERN ont posé comme hypothèse qu'il existait dans toute collectivité une "norme de comportement acceptée". Cette norme doit être sans contradictions internes :

- Si la norme impose $x \in E$, $y \in E$ ne pourra être adoptée (stabilité interne : aucune imputation de E n'est dominée par une autre imputation de E).

- Si la norme impose $x \in E$, $z \in E'$ sera dominée, avec $E \cap E' = \emptyset$ (stabilité externe).

Sur le plan macro-sociologique, ces propriétés de stabilité se traduisent en dynamique par le couple désintégration/intégration dans lequel l'agent intégrateur récupère les déviations et refoule l'inassimilable (1).

Même avec ces conditions, les solutions, si elles existent, sont multiples. Il faut descendre jusqu'au noyau (l'ensemble des imputations possibles qui ne sont bloquées par aucune coalition, donc un sous-ensemble de E) pour trouver des solutions stables, quand le noyau n'est pas vide.

W. WICKREY (2) a cherché d'autres normes de comportement, et on conçoit aisément qu'une prolifération de cas de figure est possible suivant les normes que l'on se donne. W. WICKREY a élaboré

(1) Cf. chapitre 4.

(2) Self-policing properties of certain imputation sets in : Contributions to the theory of games. Princeton University Press- 1959, IV, pp. 213-246.

des modèles d'auto-contrôle (1) en modifiant les conditions de stabilité de Von NEUMANN et MORGENSTERN. En partant d'une imputation d'origine x , on suppose qu'un "groupe hérétique" H propose une nouvelle imputation, laquelle sera refoulée par des "imputations gouvernantes" z avec une sanction pour les membres du groupe H dans la mesure où une partie d'entre-eux auront un gain inférieur en z qu'en x .

On comprend facilement que la théorie des jeux soit avant tout une formalisation enrichissante sur le plan des concepts. Le "paradigme" qu'elle développe a donc une fonction pédagogique, et les exemples numériques n'ont qu'une valeur d'exercice. Nous essayerons cependant de traiter trois exercices : un jeu inessentiel à deux groupes, un jeu essentiel simple à trois groupes, un jeu essentiel à trois groupes avec auto-contrôle. Dans ces cas de figure, l'unité de base est le groupe et non pas l'individu ; les coalitions se font donc entre groupes.

1er cas : jeu inessentiel à deux groupes A et B.

L'objectif visé par le groupe A est la création d'un fonds social de redistribution le plus grand possible, financé par le surplus issu de la production. L'objectif visé par le groupe B est la création d'un fonds d'accumulation le plus grand possible.

Différentes stratégies sont possibles. Elles sont données par les grilles suivantes :

- Stratégies a_1 manifestations
- a_2 grève
- a_3 passivité

(1) Cf. infra pour un exemple.

Stratégies b_1 passivité
 b_2 opposition violente
 b_3 agression

L'expérience du passé a permis de chiffrer les résultats des combinaisons de stratégies :

	b_1	b_2	b_3
a_1	10	0	-3
a_2	13	4	1
a_3	1	0	-5

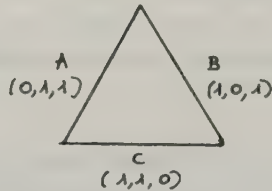
Les résultats sont ici des transferts conflictuels.

Avec l'hypothèse de comportement de maximisation du niveau de sécurité, l'équilibre normatif est donné par le théorème du minimax. En se limitant aux stratégies a_1, a_2, b_1, b_2 , l'équilibre est obtenu pour le couple (a_2, b_2) avec un transfert de quatre unités en faveur de A. En ajoutant les stratégies a_3 et b_3 , le groupe A choisira la stratégie a_2 et le groupe B la stratégie b_3 : le transfert sera d'une unité en faveur de A.

2ème cas : jeu essentiel simplifié à trois groupes A, B, C.

D'innombrables cas de figure étant possibles, on se limitera au partage du surplus entre trois groupes A, B, C. Cette fois-ci, les groupes peuvent former des coalitions, deux à deux, sans restrictions politiques ou idéologiques. Si on suppose qu'une coalition de deux groupes permet d'augmenter la part du surplus de deux unités, le groupe exclu ne recevant rien, la solution se présente

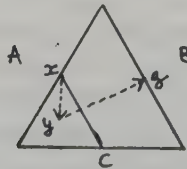
ainsi sur un triangle équilatéral :



la solution comporte donc trois imputations. On vérifie aisément que les deux conditions de stabilité sont réunies. Aucun critère ne permet formellement de choisir l'une des trois imputations.

3ème cas : jeu essentiel avec auto-contrôle.

On observe au départ l'imputation $x = (0, 1, 1)$. Le groupe B décide de s'allier à A pour former un groupe hérétique et proposer l'imputation $y = (1/4, 1 \ 1/4, \ 1/2)$. Mais cette imputation n'est pas stable. Elle est dominée par l'imputation $z = (1, 0, 1)$ dans laquelle B est sanctionné pour avoir voulu rompre l'équilibre.

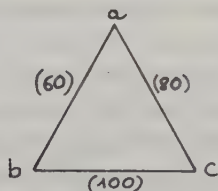


Bien entendu, ces résultats sont conditionnés par la nature des coalitions. Si des contraintes économiques, politiques ou idéologiques existent, certains couples sont impossibles. Dans les cas simplifiés que nous avons traités, on pourrait, par exemple, poser que le groupe A est le groupe des salariés, B le groupe des capitalistes producteurs et C le groupe des rentiers. Il est alors vraisemblable d'avoir une imputation dominante : $x = (0, 1, 1)$. Cette

hypothèse de connexité n'a pas encore été bien introduite dans la théorie des jeux (1).

En dernier lieu, c'est le concept de groupe social qui est limité à un groupe opérant dans lequel les individus sont exclusivement égoïstes et recherchent le gain maximal par une coalition. Le passage d'une coalition à un "team" au sens de MARSCHAK (2) - ce que nous avons appelé un groupe solidaire - est délicat. On admet bien que des transferts (side payments) soient octroyés à l'intérieur du groupe pour répartir le gain, mais ces transferts sont conflictuels dans la théorie de AUMANN et MASCHLER (3).

Dans la triade représentée par la figure ci-dessous les trois individus, A, B, C, se groupent par paires et la valeur de chaque paire est donnée entre parenthèses.



La méthode consiste à élaborer des scénarios de partage dans un espace de marchandages. Par exemple : dans le cas d'une coalition entre A et B donnant un gain de 60, B peut exiger de A un partage 45/15 en montrant qu'il pourrait obtenir plus avec C ; A fait objection en menaçant de s'allier à C sur la base d'un partage

-
- (1) Cf. ATTALI (J.) Analyse économique de la vie politique, pp. 98-101, PUF 1972.
 - (2) MARSCHAK (J.) Towards an economic theory of organization and information, op. cit., chapitre 14.
 - (3) AUMANN (R.J.), MASCHLER (M.) The bargaining set for cooperative games in : Advances in game theory. Princeton University Press 1964, pp. 443-476.

40/40, ... etc jusqu'à ce qu' une objection soit fondée, c'est-à-dire non réfutée.

Il semble difficile d'introduire formellement des relations altruistes à l'intérieur d'un groupe opérant. Pour cette raison, la théorie des jeux doit être complétée par d'autres analyses. Comme tout groupe concrètement observé est à la fois un team, une coalition et, pour compléter cette distinction de MARSCHAK, une fondation (1), l'analyse par la théorie des jeux n'est qu'un niveau de formalisation, le plus avancé sans aucun doute, mais sans épaisseur sociologique.

SECTION 3 : UN MODELE EMPIRIQUE DE LA NEGOCIATION.

Le modèle que nous allons présenter est le modèle de base construit par J. CROSS pour sa théorie de la négociation (2). Sa présentation, condensée au maximum, nous est apparue nécessaire parce qu'il est une généralisation du modèle de NASH (la "solution de NASH" devient un cas particulier) et qu'il nous servira, étant non normatif, de préambule à un modèle général du réseau des transferts.

Le cas étudié est celui de deux agents (individus ou groupes) négociant la répartition d'une quantité M homogène et parfaitement divisible.

Le comportement de chaque agent est repéré par une fonction d'utilité, continue et dérivable jusqu'au 2ème degré :

-
- (1) La fondation est un groupe ayant une FPC qui s'impose aux individus sans pour autant que ceux-ci s'identifient complètement à la fonction.
 - (2) CROSS (J.) The economics of bargaining. Basic Books 1969.

$$U_1 = f(q_1)$$

$$U_2 = g(q_2)$$

avec $q_1 + q_2 = M$.

L'originalité du modèle est de tenir compte du rôle du temps dans le processus de négociation. Le temps intervient :

- Par une fonction du coût (actualisé) de la négociation

$$Z = C \int_0^w e^{-ax} dx$$

intégrale définie dont la solution est $\frac{C_1}{a} (1 - e^{-aw})$

avec C le coût, supposé fixe, a le taux d'actualisation, x l'indice de temps, x variant de 0 à w.

- Dans la fonction d'utilité, par le même taux d'actualisation. La fonction d'utilité de l'agent 1 (actualisé) s'écrit alors :

$$U_1^* = f(q_1)e^{-aw} + \frac{C_1}{a} e^{-aw} - \frac{C_1}{a}$$

Le maximum de U_1^* par rapport à q_1 donne la condition du premier ordre :

$$f'(q_1) + f(q_1) (-ae^{-aw}) + \frac{C_1}{a} (-ae^{-aw}) = 0$$

ou encore :

$$(1) \left[f(q_1) + \frac{C_1}{a} \right] \frac{a}{r_2} = f'(q_1)$$

$$\text{en posant } \frac{1}{r_2} = \frac{\partial w}{\partial q_1}$$

r_2 étant un taux (constant) de concession du deuxième agent. La liaison inverse, dans le cas de fonctions d'utilité linéaires, est évidente : si r_2 s'accroît, le règlement du conflit sera plus rapide et la valeur présente de q_1 diminue.

Le comportement décrit par l'équation (1) est le suivant : l'agent 1 arrêtera son niveau d'exigence quand le supplément d'utilité qu'il espère retirer compensera la désutilité due à la prolongation du conflit.

Le taux de concession r que l'on a supposé constant jusqu'à présent varie en fait, si l'agent 2 a un comportement actif. S'il refuse de négocier, l'agent 1 devra réviser à la baisse le taux de concession de l'agent 2 tel qu'il l'imagine ; ce que l'on peut écrire de la façon suivante :

$$\frac{dr_2}{dt} < 0 \quad \text{si} \quad r_2 < \frac{dq_2}{dt}$$

On supposera que l'estimation du taux de concession de l'agent 2 s'accroîtra d'autant plus que l'erreur commise dans l'estimation est importante : $\frac{dr_2/dt}{d(-r_2 - dq_2/dt)} > 0$ (taux d'apprentissage)

l'équation (1), différenciée par rapport à t s'écrit alors :

$$(2') \quad f''(q_1) + f'(q_1) \left(-\frac{a}{r_2}\right) + \frac{1}{\frac{d(q_1)}{dt}} \frac{dr_2}{dt} = 0$$

$$q_1 = \frac{-1}{\frac{f''(q_1)}{f'(q_1)} r_2 - a} \frac{dr_2}{dt}$$

Le processus de négociation entre 1 et 2 est complètement formalisé quand on complète l'équation (1) par une équation (1') identique, à la notation près, pour le deuxième agent :

$$(1') \quad \left[g(q_2) + \frac{c_2}{b} \right] \frac{f}{r_1} = g'(q_2)$$

Le processus est convergent, et le point d'accord stable, sous certaines conditions :

- $r_1, r_2 > 0$: pour éviter un blocage définitif de la négociation si le taux de concession est nul.

- Les taux d'apprentissage ne doivent pas conduire à des

modifications brutales des taux de concession (1). On peut penser que les négociations concrètes se réalisent avec des taux d'apprentissage faibles.

Sous ces deux conditions de convergence, les taux de concession ont tendance à s'égaliser. En effet, si $r_2 > r_1$ ex ante, d'après (2) et l'expression du taux d'apprentissage, r_2 baissera plus rapidement que r_1 , et q_1 baissera plus que q_2 . Par suite, r_2 baissera encore plus... jusqu'à l'égalité des deux taux.

On peut montrer, avec des conditions supplémentaires, que le point d'équilibre obtenu est une solution de NASH. En écrivant le rapport (1)

(1')

et en posant $S_1 = f(\bar{q}_1) + C_1/a$

$$S_2 = g(M - \bar{q}_1) + C_2/b$$

avec $\bar{q}_1 + \bar{q}_2 = M$ la solution du partage

le rapport (1) s'écrit encore : $\frac{dS_1}{dS_2} = -\frac{S_1}{S_2} \frac{a}{b} \frac{r_1}{r_2}$
(1')

En supposant des taux d'actualisation identiques, $a = b$, sachant qu'à l'équilibre, $r_1 = r_2$, on a

$$\frac{dS_1}{dS_2} = -\frac{S_1}{S_2}$$

dS_1/dS_2 étant la pente de la tangente au point d'équilibre sur une frontière de bien-être d'équation $S_1 = f(S_2)$.

(1) Supposons le cas suivant, l'agent 2 voyant que 1 ne baisse pas son taux de concession comme prévu, soit $dr_1/d_t < 0$, réduit fortement ses exigences.

1 révisé à la hausse r_2 et augmente sa demande q_1 . Si $dr_2/d_t > 0$, 2 va de nouveau baisser r_1 , ... etc.

La solution de NASH est donnée par le produit $P = S_1 \cdot S_2$

P est max. quand $dP/dS_2 = S_1 + S_2 \partial S_1 / \partial S_2 = 0$

ou encore $\frac{S_1}{S_2} = - \frac{dS_1}{dS_2}$

*
* * *

Au terme de ce parcours, deux thèmes fondamentaux sont apparus, développés à partir de deux idées simples :

1°) L'existence d'une liaison entre déplacements d'états optimaux et la redistribution (idée banale en soi mais féconde).

2°) L'existence d'une liaison entre le réseau des transferts (ou les opérations sur transferts) et les agents économiques concernés.

Le premier thème permet d'abord de faire entrer le transfert social dans la théorie du bien-être ; ensuite d'assimiler le processus de recherche d'un état optimal à un processus de réalisation d'une "répartition optimale des revenus" par tâtonnements en fonction des objectifs des groupes sociaux en présence. Dans ces conditions, il n'est pas déraisonnable de faire correspondre à ce tâtonnement le réseau des transferts au sens large. On comprend ainsi d'autant mieux l'intérêt des théories de la négociation, surtout le modèle de CROSS, qui formalisent à un niveau d'abstraction très élevé la dynamique du réseau des transferts.

Le second thème a été présenté de manière moins élégante dans la mesure où la formalisation n'est pas encore entièrement réalisée. Au transfert de solidarité, nous avons fait correspondre un concept économique du groupe social tiré de la "théorie des clubs". En revanche, le transfert de négociation ne possède pas

d'équivalent satisfaisant : la coalition au sens de la théorie des jeux se révèle être une trop grande simplification.

Il faut donc compléter ces constructions par une définition macro-sociologique du groupe social.

Dans notre tentative d'établir une construction générale, aussi formalisée que possible, d'un réseau de transferts, nous allons dissocier l'analyse en deux parties. La première (chapitre 4) nous amènera à définir le concept de groupe social, puis à observer les représentations des groupes en matière de répartition des revenus. C'est en quelque sorte la partie statique de l'analyse. La deuxième partie (chapitre 5) est plus ambitieuse puisqu'on se propose d'étudier les relations dynamiques entre groupes sociaux dans leurs actions collectives.

CHAPITRE 4 : UN MODELE MACROSOCIOLOGIQUE DU RESEAU
DES TRANSFERTS SOCIAUX : LES PRELIMINAIRES

Une condition préalable à cette recherche est la mise au point d'un concept précis du groupe social (section 1). Il sera alors possible d'étudier les structures de répartition préférées par les groupes (section 2).

SECTION 1 : LE GROUPE SOCIAL

Le concept de groupe social ne sera défini qu'après avoir étudié le concept de classe chez les Classiques anglais et chez MARX. Le but final est d'arriver à un concept dynamique du groupe social, tel que MARX l'a conçu, en tenant compte des apports de la sociologie contemporaine.

§ 1.- La stratification sociale dans l'analyse classique de la répartition.

Rappelons d'abord les catégories d'agents retenues par RICARDO :

"Les propriétaires fonciers, les débiteurs des fonds ou des capitaux nécessaires pour la culture de la terre, les travailleurs qui la cultivent"(1).

(1) Principes p. 9 (traduction française) CALMANN-LEVY 1970.

A ces trois "classes" (il convient de mettre en évidence le terme) correspondent trois modalités de rémunération ; respectivement : la rente, le profit et le salaire. Il y a donc identification stricte entre la classe sociale et le revenu, catégorie économique. Par suite, la stratification sociale est confondue avec une stratification économique. Quant à la dynamique de la structure sociale, elle épouse parfaitement l'évolution du système économique, à savoir, en part relative par rapport au produit global : augmentation de la rente, baisse du profit, baisse du salaire réel. Mais RICARDO n'a rien déduit de cette évolution, si ce n'est la stationnarité du système en régime limite. Il faudra attendre Le Capital pour qu'un modèle d'évolution sociale soit bâti sur les classes ricardiennes.

Ce schéma mécaniste, réduisant à l'essentiel le fonctionnement d'un système économique, repose sur une série d'hypothèses qu'il est indispensable d'énumérer :

1) Régulation du sous-système démographique par les variations du salaire réel.

2) Production agricole à technique constante.

3) Economie fermée (d'où a contrario le remède proposé par RICARDO pour lutter contre la hausse du prix du blé : l'abolition des lois sur le blé et l'importation de blé étranger).

4) Absence d'institutions : les "relations" entre agents sont de nature strictement économique. En fait, ces relations n'existent pas vraiment car, en raison de l'absence d'institutions, les mécanismes de la production et de la répartition dépassent le comportement des agents et imposent leurs lois inexorables. Cette dernière hypothèse exclut de l'analyse le temps historique. Le modèle ricardien est donc un modèle de tendance où les hypothèses sur les variables exogènes conduisent à un régime limite de stationnarité. Christian SCHMIDT, dans sa présentation de la traduction française des Principles, en comparant cette oeuvre avec la Richesse des nations, remarque avec justesse que l'analyse smithienne de la répartition, avec ses différents stades de développement, partant d'un état primitif où n'existe qu'un facteur de production rémunéré, le travail, repose sur "une hypothèse de

continuité historique entre les sociétés naturelles et les sociétés industrielles"(1). Ainsi RICARDO a-t-il abandonné la méthode historique, et ce sont ses successeurs, J. S. MILL et surtout K. MARX, qui tenteront de réintroduire le temps historique dans l'analyse économique.

Nous avons déjà souligné l'apport original de J. S. MILL avec la distinction du revenu/catégorie économique et du revenu/catégorie sociale. Cependant MILL n'exploite pas son intuition, et sa théorie de la répartition est établie dans la perspective ricardienne. Il reconnaît l'existence de trois classes (2) :

"... the industrial community may be considered as divided into landowners, capitalists and productive labourers (...) These three classes (...) are considered in political economy as making up the whole community" (Principles I, p. 235, Ed. U of Toronto press).

Par rapport à RICARDO, MILL assouplit un peu cette stratification sociale en envisageant d'abord le cas d'une société à classe unique (société de type agricole avec propriétaires exploitants) et aussi le cas d'une société à deux classes correspondant au secteur de l'industrie, voire même à l'activité agricole. Mais ce qui va définitivement élargir la stratification sociale de RICARDO, c'est sans conteste la distinction répartition primaire/secondaire chez MILL, car elle permet de concilier l'analyse ricardienne et ses prolongements contemporains avec des analyses moins formalisées prenant en compte des variables socio-économiques, sans tomber pour autant dans le piège d'une analyse purement factuelle.

(1) Op. cit., Préface p. 45.

(2) "... la communauté industrielle peut être considérée comme divisée entre les propriétaires terriens, les capitalistes et les travailleurs productifs (...). Ces trois classes sont considérées en économie politique comme constituant la communauté toute entière".

§ 2.- La théorie des classes (1).

Alors que J. S. MILL reste foncièrement ricardien quant à sa méthode d'investigation, où le temps historique n'apparaît pas, K. MARX, dans un puissant effort de synthèse, replonge la théorie économique dans le mouvement de l'Histoire et propose une vision de la dynamique de la structure sociale, sise sur le mode capitaliste de production, tellement connue que le simple mot de "classe", une fois posé, se charge immédiatement d'un contenu émotionnel très lourd. Là se trouve déjà une première source de difficultés pour celui qui désire mener, en dehors de tout contexte passionnel, une analyse scientifique à partir du concept de classe sociale. Une seconde source de difficultés résulte de l'inachèvement de la construction marxienne. MARX avait conscience de l'importance d'une théorie des classes ; peut-être est-ce la raison pour laquelle il en a différé l'exposition complète jusqu'au dernier chapitre du troisième livre du Capital, dont la rédaction a été interrompue par la mort ?

Parler de stratification sociale chez MARX est en partie un abus de langage si on entend par cette expression le découpage d'une société, à un moment donné de son évolution, en différentes composantes ou strates. Le concept de classe est plus que le simple produit d'une observation ; c'est un concept d'ordre heuristique qui permet de "voir" plus loin, de comprendre l'essence même du mode capitaliste de production. C'est aussi un concept dynamique puisque c'est le conflit de classes qui est le facteur du changement social. Si nous continuons à parler de stratification sociale chez MARX, c'est donc dans un sens très particulier, c'est parce que, pour observer un système en mouvement, il faut d'abord l'arrêter, puis trouver un instrument capable d'expliquer sa dynamique propre.

MARX commence par observer la société industrielle de son

(1) Par la suite, la théorie marxienne sera toujours distinguée des théories marxistes.

temps, plus précisément la société anglaise de la seconde moitié du XIXème siècle, et il fait la constatation suivante (1) :

"Les propriétaires de la simple force de travail, les propriétaires du capital et les propriétaires fonciers dont les sources respectives de revenu sont le salaire, le profit et la rente foncière ; par conséquent, les salariés, les capitalistes et les propriétaires fonciers constituent les trois grandes classes de la société moderne fondées sur le système de production capitaliste".

La filiation ricardienne est ici évidente. La stratification sociale s'identifie avec la stratification économique, et le mode de repérage des classes est fondé, à première vue, sur la nature du revenu perçu, comme chez RICARDO.

En fait, MARX dépasse cette simple observation en montrant que le repérage des classes en fonction du revenu perçu n'est pas valable parce que non fondé logiquement. En effet, la classe n'est pas fonction du revenu perçu, mais du mode de participation à la production, lequel détermine la répartition du revenu. Cette dernière est en quelque sorte le reflet infidèle des modalités d'appropriation des moyens de production. C'est pourquoi MARX raisonne en règle générale sur un modèle à deux classes. Le passage suivant est très clair (2) :

"Ici, il n'y a que deux classes en présence : la classe ouvrière qui ne dispose que de sa force de travail, la classe capitaliste qui possède le monopole des moyens de production sociaux et de l'argent".

Que devient alors la classe des propriétaires fonciers ? Elle se trouve incorporée dans la classe capitaliste, la rente devenant

(1) Le Capital livre III, chapitre 52, p. 259. Editions sociales.

(2) Le Capital, II, 2, p. 73.

l'une des formes concrètes de la plus-value.

Ce dépouillement volontaire de la stratification sociale est donc fondé sur une hypothèse simplificatrice, nécessaire à tout projet scientifique (1).:

"... nous supposons toujours dans cet examen général (de la production capitaliste) que les rapports économiques réels correspondent bien à leur concept ou, ce qui revient au même, les rapports réels ne seront exposés ici que dans la mesure où ils traduisent leur propre type général...".

Le modèle à deux classes représente également la polarisation croissante des rapports sociaux en fonction du développement du mode capitaliste de production, tel que le prévoit MARX.

Il y a donc chez MARX une ambiguïté du concept de classe. Parfois le mot correspond aux notions sociologiques contemporaines de strate ou de couche ; le plus souvent, cependant, le concept revêt son acception pleine, c'est-à-dire que le phénomène de classe est une réalité vécue par ceux qui en font partie. C'est ce caractère qui différencie avec précision la classe sociale de la strate ou de la couche. En simplifiant un peu, une strate devient une classe par la prise de conscience des individus qui la constituent. La distinction strate/classe recoupe ainsi l'alternative philosophique classe en soi/classe pour soi.

§ 3.- Reformulation et "dépassement" de la théorie marxienne des classes.

Face à l'ébauche d'une théorie des classes chez MARX et aux changements intervenus depuis un siècle dans les sociétés

(1) Le Capital, III, 1, p. 160.

industrielles, deux positions ont été adoptées : ou bien expliciter et reformuler la théorie marxienne à des fins d'adaptation, ou bien émettre de nouvelles hypothèses sur le système social, sa structure et son évolution, en cherchant à dépasser le modèle marxien. Malheureusement, ces deux positions ne sont pas toujours inspirées par la volonté de faire progresser l'analyse scientifique de la société. Il y a de part et d'autre un parti-pris délibéré de défendre tel ou tel dogme, et l'on sait depuis GALILEE que la science ne s'accorde pas des attitudes dogmatiques, même si celles-ci semblent triompher à court terme.

De nombreuses études sociologiques et économiques ont porté sur les changements intervenus dans la réalité sociale contemporaine depuis l'époque de MARX. Il ressort de ces études deux changements fondamentaux dans la sphère de la production (1) : une décomposition du facteur Capital et une décomposition du facteur travail. Du côté du facteur Capital, le fait nouveau, analysé par J. K. GALBRAITH, est la séparation entre la propriété et le contrôle des moyens de production. MARX avait déjà pressenti l'importance de la société anonyme, et il lui attribue un rôle historique dans le passage à la société sans classes (cf. livre III, chapitre 27, les conséquences de la condition de sociétés par actions) :

"C'est la suppression du mode de production capitaliste à l'intérieur du mode de production capitaliste lui-même, donc une contradiction qui se détruit elle-même et qui, de toute évidence, se présente comme simple phase transitoire vers une forme nouvelle de production" (p. 104)

et encore :

"... la propriété du capital (...) est ainsi complètement séparée de sa fonction dans le

(1) Nous limitons volontairement l'examen de cette question à l'instance économique.

procès réel de reproduction, tout comme cette fonction, dans la personne du dirigeant, est séparée de la propriété du capital" (p. 102).

Ce fait nouveau, s'il est admis, en rompant l'homogénéité de la classe capitaliste dans son essence même, affranchit à la limite, mais seulement à la limite, le concept de classe de tout substrat économique. Nous reviendrons sur cette importante conséquence. Du côté du facteur travail, l'évolution a été dans le sens d'une différenciation croissante de la classe ouvrière sur le plan des qualifications alors que MARX prévoyait une uniformisation croissante (1) :

"La gradation hiérarchique d'ouvriers spécialisés qui la caractérise [la manufacture] est remplacée dans la fabrique automatique par la tendance à égaliser ou à niveler les travaux incombant aux aides du machinisme".

En conclusion de cette brève analyse des changements fondamentaux intervenus dans la sphère de la production, il faut noter avant tout que la polarisation croissante des rapports sociaux autour de deux classes ne s'est pas réalisée. Si cette conclusion doit être acceptée, il en résulte alors que le conflit de classes ne constitue pas la seule modalité de contact. C'est pourquoi, il faut encore examiner en détail les tentatives de reformulation, voire de "dépassement" de la thèse marxienne des classes, eu égard aux grands changements sociaux mentionnés ci-dessus.

Les tentatives de reformulation sont le fait de différentes lectures de MARX. Pour connaître, puis apprécier la thèse des Marxistes orthodoxes, nous nous référerons au chapitre III du premier tome du Traité marxiste d'économie politique (2) intitulé les classes sociales. Dans ce chapitre sont analysés, assez confusément au demeurant, les deux points mentionnés ci-dessus : critères

(1) Le Capital, I, 15, p. 102.

(2) Editions sociales 1971.

de la propriété et du contrôle des moyens de production, nature et composition des classes sociales. En ce qui concerne le premier point, la séparation entre la propriété et le contrôle n'est absolument pas envisagée, le critère restant celui de la propriété ou de la non-propriété des moyens de production. Il est assez troublant que les auteurs du Traité s'appuyent, pour défendre le critère, sur un texte de LENINE, extrêmement ambigu, qui ne fait pas référence au critère de la propriété des moyens de production, mais plutôt au critère du contrôle : "Les classes sont des groupes d'hommes dont l'un peut s'approprier le travail de l'autre, à cause de la place différente qu'il occupe dans une structure déterminée, l'économie sociale" (1). Quelle est cette "structure déterminée" ? Toutes les interprétations sont possibles, mais en conclure que :

"Si la propriété privée des moyens de production l'emporte, les rapports entre les hommes se traduisent nécessairement par des relations de domination et de soumission. Si, par contre, l'appropriation sociale est dominante, les rapports entre les hommes peuvent être de collaboration et de solidarité" (p. 199)

relève d'une mécanique sociale très sommaire. La confusion propriété/contrôle rejaillit au niveau de la définition de la classe des possédants, les "bourgeois". "La bourgeoisie se caractérise... comme la classe des propriétaires des moyens de production et d'échange" (p. 122). Et plus loin :

"Ainsi entendue, la bourgeoisie comprend l'ensemble des propriétaires personnels ou collectifs des moyens de production. Elle groupe, en premier lieu, les dirigeants des sociétés industrielles ou des entreprises financières : présidents-directeurs généraux, membres des conseils d'administration, gros porteurs d'actions" (2).

(1) P. 199 souligné par nous.

(2) Op. cit., p. 222 souligné par nous. Les autres éléments de cette classe sont : les "patrons des sociétés commerciales, les promoteurs immobiliers, les grands propriétaires fonciers et les exploitants agricoles capitalistes".

Il y a manifestement une contradiction entre la définition critériologique (propriété) et la définition par énumération où on trouve, entre autres, les dirigeants des sociétés qui tiennent leur pouvoir de l'autorité qu'ils exercent. On remarquera d'autre part que la composition de la classe "possédante" révèle une très grande hétérogénéité. C'est que l'analyse marxiste de la structure sociale reconnaît, autour des classes sociales, l'existence de "couches sociales" et de "catégories sociales", en insistant sur un mouvement parallèle et contradictoire de polarisation et de différenciation des classes sociales. Mais ce mouvement reste à démontrer au moyen de l'observation. Il est dommage que l'analyse marxiste repose dans ce domaine sur des postulats tels que :

"L'évolution des rapports sociaux tend cependant à polariser autour de la classe ouvrière la plus grande partie des couches intermédiaires" (p. 205) ou encore :

"A l'autre pôle de la société, la bourgeoisie enregistre aussi de profondes transformations internes, sans changer cependant de nature"(p.222)

D'autres lectures du message marxien (ALTHUSSER en particulier) admettent l'autonomie relative des instances économique, politique et idéologique. Malheureusement, cette attitude comporte des risques : elle rend plus complexe l'analyse, dépouille cette dernière de tout mécanisme et introduit finalement une certaine confusion. De plus, à force de décroisonner les instances, à force de bannir l'économisme sommaire, on risque de perdre de vue totalement l'importance de l'instance économique. On débouche alors sur des analyses non marxiennes qui privilégient des facteurs explicatifs tels que l'autorité et l'intérêt de groupe. Ce courant de pensée a l'ambition de "dépasser" les analyses marxistes, mais il serait plus juste de parler de déplacement de perspective.

Parmi les nombreux auteurs, en majorité des sociologues, qui ont réfléchi sur la structure sociale des sociétés industrielles capitalistes, notre choix se portera sur deux d'entre-eux :

Joseph SCHUMPETER (1) et Ralf DAHRENDORF (2). Ce choix n'est pas arbitraire. Ces deux auteurs ont entamé leur réflexion à partir d'une étude approfondie de la théorie marxienne des classes, ce qui n'est pas toujours le cas pour d'autres dont les travaux nous semblent moins rigoureux (par exemple : James BURNHAM et la "révolution directoriale"). Nous ne chercherons pas, cependant, à examiner en détail ces tentatives de dépassement parce qu'elles se situent au niveau de l'instance politique (au sens large : au niveau de la structure d'autorité), alors que notre propos est essentiellement économique puisqu'il s'agit de trouver une théorie de la structure sociale satisfaisante pour choisir un sujet économique propre à expliquer les phénomènes conflictuels dans la répartition du revenu. L'attitude de DAHRENDORF est ici très caractéristique : bien qu'il ne rejette pas totalement la nature du revenu comme déterminant de la classe sociale, il en fait une variable secondaire incluse dans le "système des avantages sociaux" lequel est en corrélation avec la répartition de l'autorité, considérée comme fondement principal des classes sociales. Il en résulte évidemment que le concept de classe sociale n'a plus aucun rapport avec le concept marxien. R. DAHRENDORF préfère d'ailleurs parler de quasi-groupe et de groupe d'intérêt car les rapports de classes s'expriment en termes de pouvoirs relatifs et non pas en termes d'autorité. Son analyse, extrêmement intéressante au demeurant, est donc uniquement d'ordre sociologique et se rapproche de celle de J. SCHUMPETER. Ce dernier, tout en "prévoyant" l'avènement du socialisme à partir d'une analyse économique, soutient l'idée qu'un système économique, quelle que soit sa nature, reste "culturellement indéterminé" (op.cit., chapitre XV). En d'autres termes, le pouvoir économique ne se confond pas nécessairement, comme MARX le pensait, avec le pouvoir politique au sens large. Par suite les conflits entre classes restent possibles dans une société socialiste.

(1) Capitalisme, socialisme et démocratie. PAYOT 1972.

(2) Classes et conflits de classes dans la société industrielle. MOUTON, éd. 1972.

§ 4.- Le concept de groupe social dans l'analyse économique de la répartition.

Des trois paragraphes précédents, on retiendra le résultat essentiel suivant lequel, en reprenant le Traité marxiste d'économie politique :

"La détermination économique d'une classe n'épuise pas son contenu".

C'est pourquoi nous préférons utiliser le concept de groupe social (1) afin de marquer la relative autonomie de l'instance politique par rapport à l'instance économique (ou de l'action sociale par rapport aux mécanismes économiques).

Cette hypothèse est fondamentale pour valider une théorie macrosociologique des transferts sociaux. Elle nous semble satisfaisante si on choisit de travailler à un étage en-dessous de la répartition primaire des revenus. On peut donc fort bien admettre que les lois régissant le domaine des transferts sociaux sont différentes et que les agents économiques ne sont pas les mêmes : mécanisme de partage du revenu entre salaires et profits et entre classes sociales dans un cas, réseau de transferts procédant de luttes-concours entre groupes sociaux dans l'autre cas.

Remarquons qu'il n'est pas exclu qu'une théorie macrosociologique puisse s'appliquer au niveau de la répartition primaire ; c'est le cas, en économie néo-ricardienne où la "règle de répartition" reste libre de toute interprétation, le taux de profit étant considéré comme exogène (2). Mais il n'est pas utile d'aller aussi loin.

(1) Le concept de groupe n'est pas étranger à la sociologie marxiste. Voir LAZARSFELD (P). Qu'est-ce que la sociologie ? p. 93 et s., Gallimard 1970.

(2) Voir DELARUE (A.). Éléments d'économie ricardienne, RE mars 1975, pp. 178-197.

Cette hypothèse essentielle étant posée, comment fonder sociologiquement le groupe social ? Nous ne cacherons pas que les travaux du sociologue Alain TOURAINE ont été une source d'inspiration très riche.

Pour A. TOURAINE, la condition nécessaire à l'élaboration d'une sociologie scientifique est le rejet d'une sociologie des valeurs et de mécanismes régulateurs "transcendants" à la société : Providence, Main Invisible, Sens de l'histoire. La société industrielle contemporaine est le résultat des actions sociales des classes qui la constituent (1). C'est pourquoi A. TOURAINE désigne assez bizzarement sa théorie de "sociologie politique néo-libérale". On remarque ici, par analogie, l'influence de cette théorie sur la conception du réseau des transferts sociaux (2).

Le concept de classe utilisé est éloigné de critères économiques (3) :

"Les relations entre groupes sociaux, les mécanismes de décision, le contenu réel des conflits dans les sociétés industrielles occidentales montrent au moins que s'établit une séparation de plus en plus nette entre économie capitaliste et société de classes. La France est plus nettement une société de classes qu'une économie capitaliste et l'inverse peut être dit des Etats-Unis".

-
- (1) "... La société est le résultat de ses décisions, qui renvoient elles-mêmes aux intérêts, discussions, conflits et transactions à travers lesquels, de manière toujours provisoire et instable, se poursuivent des changements qui vont dans le sens d'une plus grande diversification, d'une flexibilité croissante, d'un relâchement des normes, des systèmes symboliques et des contraintes sociales". (Production de la société p. 9. Seuil 1973).
- (2) cf. introduction p. 3 : "D'un point de vue scientifique, nous poserons que les rapports sociaux génèrent les réseaux de transferts.
- (3) Sociologie de l'action p. 153. Seuil 1965.

A. TOURAINE préfère parler de groupes d'intérêt pour tenir compte de quatre grands types d'alinéation : économique, bureaucratique, culturelle, et techniciste qui se combinent entre eux sans qu'il y ait de priorité accordée à l'aliénation économique.

Ainsi le groupe social se définit par rapport au conflit social ; il a une configuration à géométrie variable, se faisant et se défaisant dans la structure sociale en fonction des conflits qui y naissent et se développent en matière de répartition. C'est pourquoi, l'élément de définition à retenir est la conscience d'appartenance au groupe, mue par l'existence d'objectifs communs. En termes plus techniques, le groupe social se définit par sa fonction de préférence en matière de répartition, fonction dans laquelle les individus doivent se reconnaître. L'existence de cette fonction, ressentie par tous les membres du groupe, permet de séparer un groupe social d'un groupe informel (ou quasi-groupe)(1)

Les travaux économiques sur la répartition font appel à une stratification sociale fondée généralement sur la catégorie socio-professionnelle (CSP). J. MARCHAL et J. LECAILLON (2) ont bien tenté d'établir une classification originale éloignée aussi bien du groupe social que de la CSP en distinguant cinq modes d'insertion des individus dans l'économie : vente de travail, entreprise industrielle ou commerciale, exploitation agricole, prêt de monnaie ou de biens réels, transfert. Mais ces catégories ne peuvent pas être utilisées dans le domaine de la redistribution.

(1) A rapprocher des cinq axiomes de MARSCHACK : 1°) rationalité de chaque membre du groupe, 2°) rationalité du groupe, 3°) principe d'optimalité parétien, 4°) ordre complet pour le groupe, 5°) liaison positive entre valeurs individuelles et valeurs sociales.

Cf. Towards an economic theory of organization and information 1954. In Decision processes, Wiley, NY, 1954.

(2) La répartition du revenu national, Ed. M-Th. GENIN 1958, tome I, chapitre préliminaire. On remarque que les transferts constituent l'un des modes d'insertion.

Comme il faut bien que l'analyse puisse déboucher sur des applications, un passage délicat du groupe social à des catégories économiques statistiquement fondées est nécessaire. On pense immédiatement aux CSP. Mais l'identification du groupe social à une CSP doit être soigneusement étudié.

A. TOURAINE (1) a montré que, dans une société industrielle, la distance entre le groupe social et un "niveau social" est de plus en plus grande, et ceci pour deux raisons :

1°) L'autonomie des sources d'aliénation entraîne l'indépendance des situations de classe les unes par rapport aux autres.

2°) Une nouvelle forme de participation sociale par la consommation établit une stratification sociale faible fondée sur des niveaux de consommation, dans une société de consommation de masse.

Il en résulte une différenciation très marquée entre le groupe d'intérêt repéré par la possession de signes symboliques de participation à la société et le niveau social de consommation (2). A moins de reconnaître l'existence d'actes de consommation où les aspects réel et symbolique seraient confondus, les groupes sociaux se présentent alors sous une forme dégradée, unis par le seul lien de la consommation. Ainsi, on peut estimer qu'en matière de répartition des revenus, les actions sociales des groupes naissent à partir de comparaisons de niveaux de consommation plutôt que de niveaux de revenu.

(1) Sociologie de l'action, op. cit., p. 158 et s.

(2) "Il n'existe de liaison entre les rapports de classes et la stratification sociale que dans la mesure où des groupes sociaux définis en général par leur activité professionnelle estiment remplir une certaine fonction dans la société. Si cette référence à la société est refusée, ne demeurent plus face à face que des groupes se définissant par l'opposition de leurs intérêts, et combattant pour l'appropriation d'une certaine masse de biens matériels". Sociologie de l'action, p. 160.

En définitive, une stratification par paniers de consommation serait la solution la mieux appropriée face à un groupe social dégradé. Il est même possible que le groupe social dégradé s'identifie à une grande partie de la société, avec, à la périphérie, des groupes d'exclus en situation de pauvreté. Mais, même dans ce cas, le groupe est loin d'être homogène ; des tensions existent en son sein, fondées principalement sur des effets d'imitation. Ces tensions peuvent être à l'origine de l'existence de sous-groupes, homogènes par les signes sociaux qu'ils consomment collectivement.

Du point de vue du repérage statistique, les difficultés sont nombreuses. En toute rigueur, la conception dynamique du groupe social s'oppose à toute tentative de stratification sociale permanente du type CSP. Le découpage de la structure sociale doit être adapté à chaque situation observée.

Toutefois, le passage du concept de réseau de transferts sociaux à celui de redistribution des revenus donne le droit de transformer le groupe social en d'autres catégories : les classes de revenu ou les CSP, puisque l'analyse se déplace vers la mesure des effets macro-économiques des transferts sociaux.

Deux méthodes statistiques sont ainsi disponibles en ayant comme même origine le groupe social :

- Le groupe social défini ponctuellement par l'observation d'un groupe concret défini dans sa composition ; par exemple : les petits commerçants âgés du secteur de l'alimentation. Il s'agit en l'espèce d'une orientation empirique micro-sociologique.

- Le groupe social en tant que CSP, adapté aux études théoriques et statistiques sur la redistribution.

L'utilisation conjointe de ces deux méthodes nous paraît suffisant pour connecter les phénomènes observables à leurs expressions conceptuelles.

SECTION 2 : LES STRUCTURES DE REPARTITION PREFEREES.

On se souvient que le modèle de base du réseau des transferts sociaux est établi sur un bien collectif, une répartition idéale du revenu, sur laquelle un consensus de l'ensemble de la collectivité a été obtenu. Cette répartition idéale est considérée comme donnée.

Nous voudrions maintenant examiner le processus qui conduit à la détermination de cette structure de répartition. Il s'agit bien entendu d'un processus macro-sociologique complexe où les groupes sociaux expriment leurs structures de répartition préférées et où un organe "effecteur", l'Etat, sera chargé de réaliser une combinaison linéaire de l'ensemble des structures.

Face à ce problème, l'économiste-observateur dispose d'une gamme d'outils très étroite. Il peut utiliser une fonction de préférence qu'il cherchera à chiffrer, directement par des techniques d'entretien, ou indirectement par les techniques de l'analyse inverse. Puis, il tentera d'agréger ces fonctions afin d'établir une fonction de préférence étatique en matière de répartition des revenus.

§ 1.- La révélation des préférences des groupes sociaux.

Le but poursuivi est l'établissement de fonctions de préférence pour chaque groupe social. Avant de mettre au point une méthodologie, il convient d'abord de formuler des hypothèses sur la nature de cette fonction de préférence.

La première hypothèse, la plus simple, consiste à considérer que chaque groupe social a une structure de répartition préférée. On aura, par exemple, la fonction :

$$W_i = W_i (r_1 R_1, r_2 R_2, \dots, r_i R_i, \dots, r_m R_m)$$

avec R_i le revenu moyen du i -ème groupe et r_i un système de pondération.

Cette hypothèse est trop restrictive car elle suppose :

1°) Une information parfaite sur la répartition effective des revenus.

2°) Une sincérité parfaite ou, plus exactement, l'absence de stratégie sous forme de bluff, pour la détermination du système de pondération. Bien entendu, l'hypothèse est moins gênante dans le cas d'une révélation ex post des préférences par analyse inverse.

On peut encore modifier la fonction W_i en introduisant, en plus de la structure révélée de la répartition, les instruments de réalisation de celle-ci, I_n , chaque groupe social ayant une préférence pour tel ou tel type d'instrument. D'où l'expression :

$$W_i = W_i(r_1 R_1, \dots, r_m R_m ; I_1, I_2, \dots, I_n)$$

L'Etat lui-même, en tant qu'agent économique, n'adopte pas dans ce domaine un comportement passif ; il exerce une fonction technique visant à réaliser au mieux le couple optimal objectif-instrument. Mais à côté de ce critère traditionnel d'efficacité, d'autres critères de choix peuvent jouer en fonction des préférences des groupes sociaux. Le critère le plus important est sans aucun doute celui de la répartition du coût financier d'une mesure de redistribution avec une répercussion possible sur la nature même de la mesure, chaque groupe cherchant un "juste retour" sous forme d'avantages compensant au maximum la contribution financière initiale. C'est le cas, par exemple, aux Etats-Unis, des dons octroyés par des entreprises à des fondations charitables et qui sont déductibles de l'impôt sur les sociétés. On pourrait citer également, mutatis mutandis, l'aide liée aux pays en voie de développement. D'autres critères, plus diffus, ont été relevés

par J. BENARD (1). Il y a d'abord des contraintes idéologiques qui font que, pour une efficacité donnée, un Etat libéral choisira l'instrument le moins contraignant, la mesure la plus sélective et la moins directe. Il y a également des contraintes institutionnelles, liées d'ailleurs aux précédentes, chaque groupe ayant un "domaine des transformations institutionnelles admissibles" (BENARD). Pour les entrepreneurs par exemple, la frontière sera représentée par la libre entreprise et la concurrence organisée dans des "marchés institutionnels" (J. RUEFF).

On peut ensuite faire intervenir une autre hypothèse si on estime que la structure de répartition est traitée par le groupe à travers un filtre de représentations subjectives. La variable d'action n'est plus seulement le revenu monétaire, mais ce dernier diffracté par des variables socio-économiques tenant compte de signes extérieurs de richesse et des variables psycho-sociologiques reflétant des seuils de perception dans les modifications de la structure de la répartition, des distorsions dans la perception des différences de revenus dues à des valeurs idéologiques (la "paupérisation relative") ou à la distance sociale engendrant une mauvaise appréciation des différences entre revenus éloignés. Faut-il tenir compte dans un souci de réalisme scientifique de ces représentations subjectives (2) ou bien, dans un souci de simplification, faut-il se limiter à la variable économique ? On adoptera une solution moyenne en choisissant le revenu comme variable d'action, mais en introduisant dans le système de pondérations les effets occasionnés par la distance sociale entre groupes. Ainsi certains r_i peuvent être faibles ou nuls, non seulement parce que le groupe en a "décidé" ainsi, mais aussi parce que la distance entre deux groupes est telle qu'une mauvaise appréciation en résulte inéluctablement. Ce concept de distance

(1) Conflits et choix dans l'élaboration de la politique économique RE 1962, pp. 701-735.

(2) C'est la conception de M. GUILLAUME (Les modèles économiques PUF 1971 p. 31) : "... on doit observer que les représentations individuelles font partie de la réalité sociale".

sociale, peu introduit en économie, se prête pourtant assez bien à la mesure. GOETZ-GIREY (1) l'a montré à propos des groupes du Conseil économique et social en mesurant la distance entre groupes à l'aide d'un indice tenant compte du nombre de fois qu'un groupe vote avec un autre (ou plusieurs) dans le même sens.

*
* *

En ce qui concerne la détermination ex ante des préférences, qui est la méthode la plus satisfaisante (2), mais aussi la plus difficile, en raison de la dissimulation des véritables préférences, il n'est pas possible en pratique de construire une courbe d'indifférence (ou des facettes linéaires de cette courbe) à partir d'une fonction telle que celle du modèle de base :

$$W_i = W_i(Y_i, X)$$

où l'on demanderait des termes de l'échange approximant les taux marginaux de substitution (TMS) entre le revenu moyen du groupe Y_i et la structure désirée de la répartition.

Ce qu'il est possible de faire, en revanche, c'est d'établir des TMS entre des objectifs autres que la répartition et la répartition elle-même de telle manière que la sincérité des préférences soit mieux respectée. Au niveau collectif, dans une fonction de préférence étatique, c'est bien ainsi qu'on procède. Par exemple, dans la fonction de préférence étatique des Pays-Bas en 1957 (3),

-
- (1) La "distance sociale" et les groupes du Conseil économique et social. RE 1957 n° 6, pp.890-903.
On trouve ce concept dans les méthodes de typologie.
 - (2) La détermination ex post conduit à supposer que la structure de répartition révélée est également la structure souhaitée.
 - (3) VAN EIJK-SANDEE Quantitative determination of an optimum economic policy. Econometrica janvier 1959, pp.1-9. Termes de l'échange : 2 % d'augmentation des salaires réels contre 100 millions de florins d'excédent de la balance des paiements.

l'objectif de répartition est formalisé dans la fonction par une augmentation des salaires réels.

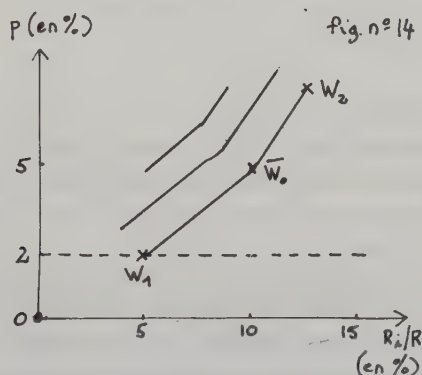
Nous allons montrer sur un exemple comment déterminer empiriquement ces taux de substitution.

Soit la fonction de préférence du i-ème groupe

$$W_i = W_i(p, R_i/R)$$

avec p le pourcentage d'augmentation des prix et R_i/R la part du revenu total du groupe dans le revenu global.

Soit une fonction de préférence estimée sur le passé, servant de point de référence par exemple $W^0 = (5, 10)$



On va demander aux individus représentatifs du groupe de donner les termes de l'échange, s'il y a indifférence entre W^0 et W^1 , avec $W^1 = (\bar{2}, 5)$, puis entre $\bar{W}_0$ et W_2 , avec $W_2 = (7, 12)$... etc.

(1) La méthodologie est empruntée à CHOSSUDOVSKY (M.). Optimal policy configurations under alternative community group preferences. Kyklos 1972, fascicule 4, pp. 754-770.

On peut ainsi tracer des portions de courbes et une carte d'indifférence, puis procéder à un calcul classique de maximisation sous contrainte : $\text{Max } W(p, R_i/R)$ avec $g(p, R_i/R) = 0$.

*
* *

La méthodologie que nous venons d'exposer a l'avantage d'être simple et utilisable sur le terrain. Elle est cependant tributaire des méthodes d'entretien utilisées. C'est pourquoi, une méthodologie complémentaire a été mise au point, la complémentarité des méthodes introduisant une rétroaction entre les fonctions ex ante et ex post, qui ne peut qu'améliorer le processus de décision.

La méthode de l'analyse inverse a pour origine les travaux de KURZ sur le problème de l'optimum inverse (1). D'une façon plus générale, l'analyse inverse est incluse dans un ensemble de méthodes inductives développées récemment dans les sciences sociales (2).

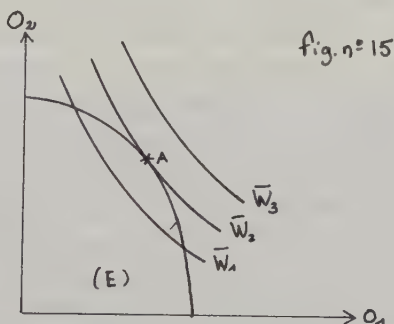
Alors que précédemment le groupe maximisait une fonction de préférence W sous la contrainte d'un ensemble de décisions possibles, le problème inverse est de déterminer W sachant que (ou postulant que) le groupe a choisi l'élément maximal de l'ensemble des décisions possibles.

La méthode suppose donc la connaissance de l'ensemble des décisions possibles, et par suite, la construction d'un modèle

-
- (1) On the inverse optimal problem. Stanford 1967. Pour une présentation en français du modèle de KURZ : voir J. ATTALI, Analyse économique de la vie politique, PUF 1972, pp.199-206.
 - (2) M. GUILLAUME parle de "sémiologie sociale" dans un article de la RE 1972, La révélation des préférences dans l'analyse des choix collectifs ; voir aussi "l'analyse institutionnelle" en psycho-sociologie.

formalisant le processus de décision. Pour reprendre l'exemple simple précédent, il faut connaître l'équation de la fonction $g(p, R_1/R) = 0$.

Si on suppose que l'ensemble des décisions (E) est convexe et que le groupe choisit les vecteurs techniquement efficaces sur la frontière de l'ensemble, on a la représentation géométrique suivante, pour deux objectifs O_1 et O_2 , (ou pour p et R_1/R , ou encore R_1 et R_2) :



Le taux de substitution entre les deux objectifs au point A est égal à la pente de la tangente à la courbe, soit : dO_2/dO_1 . On suppose que le point A choisi effectivement représente la combinaison optimale des objectifs maximisant W . Par A, passe donc la courbe d'indifférence $\bar{W}_2$ et les TMS respectifs y sont égaux. Il en résulte que : $-dO_2/dO_1 = \frac{\partial W / \partial O_1}{\partial W / \partial O_2}$

Par suite, les coefficients de W sont connus quand on peut représenter au moins une partie de la frontière au voisinage de A et ainsi déterminer les coûts de substitution entre objectifs.

§ 2.- Problèmes d'agrégation et fonction de préférence collective.

Le passage de l'ensemble des fonctions de préférences des groupes à une FPE n'est pas réductible à un problème classique d'agrégation. La raison en est que la FPE est la représentation formelle d'un processus très complexe où interviennent différents analyseurs des préférences des groupes : partis politiques, syndicats, groupes de pression, hauts fonctionnaires, chacun ayant sa propre grille de décodage. D'autre part, il n'est pas possible d'ignorer ces intermédiaires en se réfugiant dans une théorie pure de la dynamique des groupes sociaux. Cette attitude serait irréaliste car les objectifs du groupe social, sauf cas extrême, sont toujours récupérés par les organes de transmission traditionnels qui détiennent les moyens d'action sur la répartition du revenu. Le passage des sous-systèmes en conflit au système contrôlé par un agent-intégrateur, relève plutôt en première analyse, de la théorie de l'information. En effet, comme le remarque E. ENRIQUEZ(1) :

"Le problème est donc celui de l'inscription du changement (de l'empreinte) du sous-système dans le système global" (p.21)

et d'ajouter :

"Cette inscription ne sera jamais littérale. Il y a erreur dans la copie dans la mesure même où le système intégrateur ne prend dans le "bruit" qui l'affecte, que ce qu'il peut supporter en maintenant son identité (les déviations sont donc toujours récupérées), le reste (l'inassimilable) sera refoulé ou réprimé, le système craignant le désordre, la pulsion de mort s'opposant à la pulsion de vie" (p.21).

(1) Problèmes du changement in Connexions n° 4, tome II, 1972, pp. 5-45.

Ce problème d'agrégation est aussi, et avant tout, redevable d'une théorie politique de l'agent-intégrateur, appelé abstraitement en économie publique du nom d'Etat ou de Planificateur. La conception usuelle, implicite dans l'agrégation des fonctions de préférence des groupes, est de considérer la fiction d'un "Etat libéral", arbitre des conflits d'intérêts dans la société. A cette conception s'oppose celle d'un "Etat interventionniste" investi par les acteurs historiques. Comment pourrait-on comprendre le développement de la Sécurité sociale en France en 1945 sans tenir compte du programme du Conseil national de la Résistance et de la coalition politique au pouvoir à cette époque ?

Sans vouloir être complet et définitif sur ce point (est-il même possible de l'être ?), il faut au moins rejeter la fiction de l'Etat-arbitre et considérer que l'Etat fait corps avec un système d'action historique et, à ce titre, son rôle est variable suivant l'état du champ historique. Le rôle de l'économiste-observateur est donc d'avoir une idée claire et précise du type d'institution qu'il observe afin d'éviter toute production idéologique. On conçoit aisément que cette position est délicate à atteindre dans la mesure où le rôle de l'Etat est fonction des rapports de classes ou de groupes dans la société. On en revient ainsi à la problématique de la section précédente et aux controverses qu'elle soulève.

D'un point de vue analytique, la conception de l'Etat interventionniste n'est pas un obstacle à l'utilisation du modèle de l'agent intégrateur ; elle conduit à encadrer ce modèle par une structure sociale.

L'utilisation d'une FPC ne doit pas masquer la double fonction de l'Etat, à la fois organe d'arbitrage et de cohérence des décisions. Les conflits entre groupes, que l'on peut représenter dans le modèle de NASH par la recherche d'une situation de départ, avant négociation, seront régulés de manière à réduire les coûts de négociation au sens de TULLOCK. La cohérence apparaît ainsi

comme la recherche d'un équilibre, situé sur la frontière d'un ensemble de décisions possibles (1).

Sur le plan technique, les problèmes de méthodes à propos de l'élaboration d'une fonction de préférence étatique ont été abordés, comme le signale V. TARASCIO (2), déjà par PARETO dans le Traité de sociologie. En reprenant la distinction entre l'ophélimité et l'utilité, PARETO montre que la révélation des préférences est réalisée par le marché dans le premier cas, par les "actions humaines" et les "déclarations verbales" dans le second. Pour chaque individu i , PARETO utilise une FPC (3), décrivant l'état social idéal :

$$w_i = f_i (u_1, u_2, \dots, u_i, \dots, u_n)$$

avec un système de pondérations α_{ij} reflétant l'opinion de l'individu i sur la distribution du bien-être. L'agrégation des w_i est réglée par le postulat suivant lequel l'individu est incapable par lui-même de se faire une idée objective précise de l'état social idéal. Il faut donc lui imposer une structure de préférences, et ce rôle est dévolu chez PARETO à l'Etat dont la FPC est du type $W = W(U_1, U_2, \dots, U_i, \dots, U_n)$

avec U_i l'utilité de l'individu i telle que se la représente l'Etat. W est ici, non pas "l'utilité sociale", somme des utilités individuelles, mais "l'utilité de la société" irréductible aux préférences individuelles. Le système de pondération des U_i , M_i ,

(1) L'incohérence se traduira par un arbitrage très coûteux en coûts de négociation, pour un équilibre final peu avantageux.

(2) Paretian welfare theory : some neglected aspects, JPE 1969, pp.1-10.

(3) PARETO utilise la différentielle totale de la fonction $dw_i=0$ afin de se limiter exclusivement au choix d'états optimaux.

est également la représentation propre de l'Etat, β_{ij} , du système de pondération des individus, α_{ij} . Soit $M_i = \alpha_{ij} \cdot \beta_{ij}$.

Le processus politique imaginé par PARETO est donc un mécanisme de va-et-vient entre l'Etat et les individus, ceux-ci exprimant leurs préférences, celui-là cherchant un équilibre et l'imposant ensuite aux individus. Les moyens de modifier les FPC individuelles relèvent de l'action politique, appelée par PARETO l'ensemble des "dérivations" (par opposition aux "résidus").

Les travaux contemporains utilisent, avec quelques variantes, cette méthode. Ainsi, DORFMAN (1) utilise-t-il une FPC qui est une somme pondérée des fonctions de préférence des "groupes d'intérêt". Mais le statut sociologique de ces groupes et le système de pondération restent à préciser.

Face à ces méthodes, notre position sera la suivante. Une fonction de préférence collective peut toujours être déterminée à titre de simple vérification de la cohérence des décisions collectives. Dans ce cas, elle ne s'identifie nullement avec une fonction de préférence étatique. Pour des fonctions ex ante, une méthode d'agrégation de proche en proche est praticable en demandant à chaque groupe son taux de substitution entre son revenu et un objectif servant d'étalon de mesure. La fonction collective obtenue représentera les aspirations des groupes. Plus sommairement, la FPC ex ante pourra être déterminée, après une analyse des déclarations des groupes sociaux. Ex post, la procédure d'agrégation inspirée de PARETO est plus contestable car le système de pondération risque d'être arbitraire. Toutefois, dans l'un et l'autre cas, la détermination des fonctions nécessite en dernière instance un modèle général représentatif des contraintes. C'est peut-être la conclusion immédiate à donner à l'ensemble des réflexions à ce

(1) Equilibre général et biens collectifs, in Economie publique, CNRS 1968, pp. 49-79.

chapitre : la validité scientifique et le domaine d'application des fonctions de préférence sont tributaires du modèle du réseau des transferts sociaux.

CHAPITRE 5 : LES RAPPORTS ENTRE GROUPE S SOCIAUX ET LE
RESEAU DES TRANSFERTS : VERS UN MODELE GENERAL

Au stade final, les différentes pièces du puzzle vont être assemblées. Mais auparavant, un dernier concept sera introduit, celui de pouvoir. La liaison entre le pouvoir et le transfert de négociation semble évidente intuitivement. Nous voudrions ici la préciser et mesurer le quantum d'action du groupe par des indicateurs appropriés.

SECTION 1 : LA LIAISON POUVOIR-TRANSFERT DE NEGOCIATION.

C'est en effet le pouvoir et ses expressions diverses : usage de la force, des influences, ... etc, qui permet au groupe de "faire passer" ses préférences dans le débat collectif. Par analogie avec des concepts économiques usuels, le pouvoir est une variable en termes de stocks ; la force, les relations et influences diverses sont des flux (1). Ce sont ces derniers qui nous intéressent pour les possibilités de mesures qu'ils offrent et d'insertion dans des modèles.

(1) BOHM-BAWERK, cité par Jean LHOMME (Pouvoir et société, CUJAS 1966) distingue la position de pouvoir (Machtstellung) et l'influence du pouvoir (Machteinfluss).

Finalement, peu importe de connaître le pouvoir-position et ses trois qualifications : pouvoir économique, politique et social. De notre point de vue, seules nous importent les manifestations concrètes des positions de pouvoir, quelle que soit leur origine puisque, dans le domaine de la répartition et, plus encore, dans celui des transferts sociaux, les dimensions économique, sociale et même politique des phénomènes se superposent.

Nous partirons de l'hypothèse sur les rapports sociaux, origine des réseaux de transfert, en la complétant par une hypothèse sur la structure sociale empruntée à SIMON (1) : L'hypothèse d'asymétrie est importante, mais elle s'oppose à la solution de NASH en situation de jeu et également à la solution d'équilibre dans le modèle de CROSS (2).

Nous avons déjà rencontré des cas de relations asymétriques dans un domaine bien particulier il est vrai, où les rapports sociaux sont ambigus. Le transfert de solidarité étudié par la théorie du transfert optimal suppose que l'individu receveur se trouve sous la dépendance de l'individu donateur, pour l'octroi d'un transfert de revenu. On note l'ambiguïté des rapports qui peuvent aussi bien être de véritables dons que des pseudo-dons avec l'intention de créer une clientèle.

On a proposé comme mesure du pouvoir de A sur B de faire varier l'action de A et de noter les réactions de B (3). On pourrait

-
- (1) Notes on the observation and measurement of political power p. 66 in Models of man : "... the habit of viewing a social structure as a network of (generally) asymmetrical relationships can help to classify some of the ambiguities that are commonly found in statements of power relationships".
 - (2) Le processus de négociation est symétrique si les taux d'actualisation (ou de concession) sont égaux.
 - (3) DAHL (R) et LINDBLOM : Politics, economics and Welfare NY 1953 HARSANYI (J). The dimension and measurement of social power "in Power in economics" Penguin readings 1971.

reprendre ainsi les cas de figure du chapitre 1 et noter l'influence de A sur B en fonction des réactions de B. Cette mesure serait une façon d'approximer le signe des dérivées de la fonction de satisfaction de B par rapport aux variations du revenu de A.

DAHL distingue cinq variables pour décrire la relation de pouvoir entre A et B :

1) la base : dans notre cas, le patrimoine détenu par les individus, mais aussi la taille du groupe et sa constitution.

2) les moyens : négociation, menaces, grèves, ...

3) l'étendue : l'ensemble des actions de A qui ont une influence sur B.

4) le montant : M est donné par $M(A/B) = p_1 - p_2$

avec p_1 : la probabilité pour que A impose à B l'action y en agissant au moyen de l'action x et p_2 : la probabilité pour que B refuse de faire l'action y.

5) l'extension : le nombre d'individus sous l'influence de A.

Au sens de DAHL, la relation de pouvoir est individuelle, mais rien n'empêche de la transposer à l'échelle du groupe. Les relations dans le réseau des transferts seront étudiées à travers une série de variables, parmi celles proposées par DAHL. Nous retiendrons :

1°) la base,

2°) les moyens d'action.

Le montant du pouvoir, dans la version probabiliste de l'auteur, n'est pas très adapté ici. On peut même se demander s'il y a indépendance entre la variable "montant" d'une part, la base et les moyens d'action d'autre part. Une seconde critique est encore plus destructive en ce sens que cet ensemble de variables est détaché de toute interprétation macro-sociologique de la structure sociale. On retrouve ici un point de méthode qui a servi également à critiquer les travaux sur les indicateurs sociaux : élaborer une "batterie d'indicateurs", d'indices de pouvoir, ... etc, est un effort louable mais extrêmement limité s'il n'y a pas au départ

une réflexion théorique sur le fonctionnement du système observé. L'artifice de la "boîte noire" ne doit en aucun cas devenir un alibi. L'urgence d'un essai de représentation de la structure sociale n'en devient que plus évident.

SECTION 2 : LES BASES D'UNE EXPLICATION MACRO-SOCIOLOGIQUE DU RESEAU DES TRANSFERTS SOCIAUX.

En prenant pour origine une entité sociologique, appelée groupe social, et, en la confrontant avec son environnement, une distinction évidente apparaît entre l'activité interne et l'activité externe du groupe en rapport avec les "états de son environnement". Ainsi, face à un environnement hostile, le groupe tend à développer ses activités internes et un réseau de transferts de solidarité entre ses membres (exemple des mutuelles ouvrières).

En réalité, le point de contact entre le groupe et son environnement est un objet d'étude complexe. Ainsi, une activité interne faible ne signifie pas pour autant des actions revendicatives importantes si son origine réside dans une structure de groupe faible (exemple des petits commerçants). A l'inverse, un groupe structuré ayant des objectifs précis peut développer à la fois son activité interne et ses actions revendicatives, ... etc.

Avec ces quelques exemples, nous ressentons le besoin de disposer d'une base explicative suffisamment générale pour englober tous les cas de figure possibles.

En procédant par étapes, on commencera par l'étude de l'activité interne du groupe et la généralisation à l'activité= externe sera faite ensuite. Du point de vue des instruments d'analyse, la démarche aura pour point de départ une théorie formelle des groupes, complétée par une analyse du conflit social et, pour point d'arrivée, une intégration de variables macro-sociologiques

dans le modèle de CROSS.

§ 1.- Un modèle macro-sociologique de l'activité interne
du groupe en liaison avec son environnement.

Le modèle du chapitre 1 concernait un groupe fermé. Nous avons posé comme hypothèse que des rapports extra-économiques généraient au départ le flux de transferts et que celui-ci en retour renforçait la structure du groupe. Voyons successivement comment ces rapports peuvent être formalisés et comment le groupe fermé s'ouvre sur son environnement.

Il existe un modèle mathématique du groupe social proposé par SIMON (1) sur les bases du système théorique de HOMANS (2). Ce modèle s'adapte très bien à l'activité du groupe fermé, se situant en amont de ce dernier.

Pour un groupe donné, on suppose que le montant des transferts T est produit par un bien intermédiaire non-économique, C-solidarité (3). C-solidarité est produit collectivement et on choisira l'index de production suivant :

$$\text{Max } (A^k - E^k), E^k \in E$$

représentatif du "moral" du groupe, où A^k correspond à l'activité interne des membres du groupe pour l'état d'équilibre k , et E^k l'activité imposée par l'environnement, E étant l'ensemble des activités imposées au groupe.

-
- (1) SIMON (Herbert A.) Models of man : social and rational, chapitre 6, Wiley and Sons, NY 1957.
- (2) HOMANS (George C.) The human group, Harpers 1950.
- (3) Cf. ISARD Walter General theory MIT Press 1969 : "C-solidarity is the integration of diversified perspectives within an organization (collectivity or group). It is a commodity which has reference to organization only, and is produced by interaction of individuals within the organization, or by the interaction of the organization with other behaving units" (p. 565).

Le modèle, dans sa version linéaire, repose sur trois relations :

$$(1) I(t) = a_1 F(t) + a_2 A(t) ; a_1, a_2 > 0$$

avec $F(t)$ le "niveau d'amitié" en t , $I(t)$ étant "l'intensité des interactions".

$$(2) dF(t)/dt = b [I(t) - \beta \bar{F}(t)] ; b, \beta > 0$$

La variation dans le temps du niveau d'amitié est d'autant plus grande que l'écart entre $I(t)$ et un niveau minimum d'amitié est important.

$$(3) dA(t)/dt = c_1 [F(t) - \gamma \bar{A}(t)] + c_2 [E(t) - A(t)] ; c_1, c_2 > 0$$

La variation dans le temps de l'activité interne est fonction :

- 1) de la différence entre le niveau d'amitié constaté et le niveau d'activité approprié, $\bar{A}(t)$,
- 2) de l'écart entre l'activité imposée et l'activité interne.

A la lecture des équations du modèle, on se rend compte des difficultés de mesure des variables (le "niveau d'amitié") et des paramètres (comment garantir la fixité de ceux-ci pour que la théorie ait une valeur prédictive ?). C'est pourquoi, on se limitera à l'examen sommaire, sans démonstrations complètes, des relations :

- 1) entre les variables A (activité interne) et E (activité imposée),
- 2) entre les paramètres.

On peut démontrer (1), en partant d'un équilibre initial, qu'à une augmentation/diminution de E correspond une augmentation/diminution de I pour un état donné des relations entre

-
- (1) Pour obtenir l'expression (4) : substituer dans (2) I_0 par sa valeur donnée en (1); puis, remplacer la valeur de F dans (3) par celle donnée par la nouvelle expression et résoudre pour A .

coefficients, C, :

$$(4) A_0 = C \cdot E_0$$

On s'aperçoit que si $E \longrightarrow 0$, $A \longrightarrow 0$: le groupe tend à se désintégrer. La relation entre A et E dépend aussi de C.

$$C = c_2 (\beta - a_1) / c_2 (\beta - a_1) + c_1 [\gamma (\beta - a_1) - a_2]$$

Pour que C ait une valeur supérieure à 1, il faut que le numérateur soit supérieur au dénominateur, soit : $\gamma (\beta - a_1) < a_2$. Si cette condition n'est pas remplie, alors : $A \leq E$ et l'index de production $\text{Max} (A^k - E^k)$ n'est plus valable.

Que signifie cette condition établie sur les paramètres ?

1) a_2 doit être le plus grand possible : dans la relation (1), si $F = 0$, $a_2 = I(t)/A(t)$; a_2 représente le montant du niveau d'interactions par unité d'activité.

2) $1/\gamma$ doit être le plus grand possible ; plus γ est faible dans la relation (3) et plus la variation de l'activité interne est fonction du "niveau d'amitié".

3) $(\beta - a_1)$ doit être le plus petit possible ; dans (1) on a $1/\beta = F(t)/I(t)$: le montant du niveau d'amitié par unité d'interaction.

Ces résultats permettent de préciser la liaison groupe-environnement. En premier lieu, cette liaison est établie dans le sens environnement-groupe, l'activité imposée étant exogène.

Ensuite, c'est une relation de proportionnalité : $A = C.E$ avec deux cas, suivant les valeurs prises par les coefficients.

Si $C > 1$, le moral du groupe est positif ; si $C < 1$, le moral du groupe est négatif. Les conditions à remplir pour que

$C > 1$ sont au nombre de trois :

- rapport I/A élevé : c'est-à-dire division du travail et répartition correcte des tâches assurant la cohésion du groupe.
- F/I élevé : relations de solidarité entre les membres.
- activité interne mue par des sentiments altruistes.

Nous allons compléter ces résultats en généralisant à plusieurs groupes, l'activité imposée devenant le produit d'un conflit social.

§ 2.- Un modèle macro-sociologique de l'activité externe
du groupe en liaison avec d'autres groupes.

Compte-tenu de notre définition du groupe social, les relations entre groupes sont conflictuelles. L'étude des facteurs de variation du conflit relève de l'analyse sociologique du changement social. Nous avons choisi de l'aborder en partant des travaux de Ralf DAHRENDORF (1).

R. DAHRENDORF, reprenant d'ailleurs les travaux antérieurs sur la question, part de l'hypothèse suivante : le conflit de groupe est un phénomène variable en intensité et en violence. Ces deux éléments caractéristiques du conflit sont soumis à l'action de différents facteurs.

L'intensité du conflit est une fonction décroissante :

1°) Des "conditions d'organisation des classes" : il est évident que l'institutionnalisation du conflit agit sur son intensité, mais il semble a priori que cette variable agisse plus sur la violence du conflit que sur son intensité. C'est pourquoi on retrouvera cette variable dans les facteurs de variation de la violence avec une pondération plus forte.

(1) Op. cit. chapitre VI : Groupes de conflit, conflits de groupe et changement social.

2°) De "l'ouverture des classes" : ce deuxième facteur de variation nous semble extrêmement important, car la mobilité sociale, ou plus exactement, en ce qui concerne notre propos, la possibilité de passer d'un groupe social à un autre, conduit à une atténuation du conflit. Si, par exemple, le groupe des petits exploitants agricoles se vide progressivement, il est incontestable que les objectifs du groupe, à supposer qu'ils existent, auront du mal à s'exprimer au niveau de la collectivité.

R. DAHRENDORF énonce d'autres facteurs : la dissociation des conflits au sein des différentes associations, la dissociation de la répartition de l'autorité et de la répartition des biens et avantages sociaux. Ces facteurs relèvent de l'analyse globale de R. DAHRENDORF et ne concernent pas directement les conflits entre groupes en matière de répartition du revenu (1).

La violence du conflit est une fonction des variables suivantes :

1°) Les conditions d'organisation des classes : cf ci-dessus.

2°) La régulation du conflit. Cette deuxième variable signifie, que si, à la suite d'un changement social, une compensation (ou transfert de négociation) n'est pas versée aux lésés par les bénéficiaires, le changement risque d'accroître la tension sociale entre les deux groupes, toutes choses égales par ailleurs.

3°) Une troisième variable déjà exposée concerne la superposition ou la dissociation de l'autorité et du statut économique (position sur l'échelle des revenus) : elle ne concerne pas directement notre propos.

4°) R. DAHRENDORF ajoute une condition supplémentaire d'atténuation de la violence du conflit :

(1) L'analyse globale de R. DAHRENDORF a été exposée dans le chapitre 4 à propos du concept de groupe social.

"Si la privation totale des biens et avantages sociaux, pour une classe subordonnée, fait place à une privation relative" (p. 242).

En termes d'économie du bien-être, nous dirons que la violence du conflit est d'autant plus faible que le sentier de déplacement des états sociaux se rapproche de la première bissectrice sur le diagramme des possibilités de satisfaction. Cette condition peut s'appliquer parfaitement à la répartition du revenu et elle présente l'avantage de pouvoir être quantifiée facilement. Mais on peut se demander si cette condition s'applique bien à la violence du conflit ou si elle ne serait pas plutôt un facteur de variation de l'intensité du conflit. En effet, la violence du conflit, si on admet qu'elle s'exerce indépendamment de l'intensité, concerne plutôt les manifestations de celui-ci suivant une échelle bien particulière (de la discussion institutionnalisée jusqu'à la révolte ouverte). Il est possible bien entendu que, dans certains cas, la violence puisse avoir une action directe sur la résolution du conflit si, par exemple, un groupe à effectifs faibles (variable n° 2 de l'intensité) n'a que cette possibilité pour s'exprimer.

Après avoir exposé la structure générale du modèle, une autre question se pose : faut-il conserver la distinction faite par DAHRENDORF entre l'intensité et la violence ? A première vue, on peut penser que cette distinction est entachée d'arbitraire, car la violence d'un conflit n'a-t-elle pas une action sur son intensité ? En fait, l'intention de l'auteur est de faire oeuvre scientifique en présentant une ébauche de modèle analytique du conflit entre classes. De ce point de vue, la distinction est parfaitement correcte, mais il est dommage que R. DAHRENDORF n'ait pas insisté sur la relation intensité-violence se contentant de poser une hypothèse d'indépendance des variables. Cette hypothèse n'est pas déraisonnable à notre sens car on peut supposer que l'intensité varie pour un niveau donné de "violence" et qu'à partir d'un certain seuil d'intensité, on franchisse un cran supplémentaire sur l'échelle de violence (par exemple : l'échec

d'une tentative de conciliation se traduisant pas un passage à un conflit ouvert).

*
* *
*

Nous allons essayer de regrouper les éléments du modèle de DAHRENDORF qui sont susceptibles d'être exploités du point de vue économique. Il n'est pas possible en effet d'exploiter l'intégralité du modèle, non seulement parce qu'il comporte des variables quasiment inquantifiables, mais encore parce qu'il repose sur des hypothèses propres à la théorie sociologique des classes de DAHRENDORF, fondée sur une structure d'autorité et non pas sur une structure de revenu par groupes sociaux.

Auparavant, il faut se rappeler que le modèle de DAHRENDORF avait pour ambition l'exploitation de la variabilité du conflit, alors que nous cherchons à mesurer le transfert de négociation entre groupes. Pour passer du modèle sociologique au modèle économique, il faut donc faire une hypothèse sur une relation directe entre variabilité du conflit et variabilité du transfert-revenu, c'est-à-dire admettre qu'un conflit "important" engendre un transfert de négociation potentiel important. Nous excluons le transfert-institution (création d'une nouvelle législation plus favorable au groupe défavorisé ou création d'un service collectif) pour étudier seulement les flux de revenu provenant de ces institutions. A ce stade, le transfert ne peut être que potentiel à moins qu'il s'agisse, cas improbable, d'un transfert direct de groupe à groupe. En effet, pour se réaliser pleinement, le transfert potentiel doit s'inscrire dans les fonctions-objectifs des différents analyseurs sociaux et aboutir en dernier lieu à un acte étatique de redistribution (cf. section suivante).

Du modèle primitif de DAHRENDORF, nous retiendrons les variables suivantes :

1°) La violence du conflit est une variable nécessaire bien qu'il soit difficile de la quantifier. On peut imaginer une "variable à crans", l'équivalent d'une "dummy variable", chaque cran s'inscrivant sur une "échelle de violence", qui s'enclencherait automatiquement dès qu'un niveau d'intensité serait dépassé (niveau d'intensité mesuré par la différence de revenu entre deux groupes). On inclura dans cette variable la "régulation du conflit" de la façon suivante : si, dans le passé, des conflits n'ont pas été résolus au profit du groupe défavorisé, la violence du conflit augmentera avec la non-compensation virtuelle accumulée. Cette variable est donc une somme de transferts restés potentiels.

2°) En ce qui concerne l'intensité du conflit, la variable n° 1 (conditions d'organisation des classes) est une donnée fournie par l'analyse sociologique puisqu'il s'agit de distinguer, à l'intérieur d'une structure sociale, le groupe social du groupe informel (ou quasi-groupe).

3°) La variable n° 2 (ouverture des classes) présente de grandes difficultés de mesure. Il serait possible d'établir un indicateur de mobilité sociale intra-génération. Mais il nous semble préférable d'utiliser une variable représentative des effets du groupe, ou plus largement de la "masse" du groupe. Cette variable, assez grossière il est vrai, paraît plus apte à décrire des phénomènes globaux où le conflit joue un grand rôle, alors qu'un indicateur de mobilité sociale, en plus des problèmes de définition et de mesure qu'il poserait inévitablement, s'appliquera plutôt à des phénomènes micro-sociologiques ou encore, en économie, à la répartition personnelle du revenu.

4°) La variable n° 3, explicative de la violence du conflit chez R. DAHRENDORF et que nous avons considérée comme explicative de l'intensité du conflit, peut se quantifier assez facilement. Le cas-limite de répartition parfaitement égalitaire du revenu rend nulle l'intensité du conflit, car les autres variables n'ont plus de raison d'être. Plus la répartition devient inégalitaire, plus l'intensité du conflit s'accroît, toutes choses égales par ailleurs et, par suite, le transfert social potentiel augmente. Cette

proposition simple est en réalité fragile. Il faut bien préciser que le conflit se situe au niveau de la répartition des revenus et même au niveau de la répartition d'un fonds social de redistribution. Il ne s'agit en aucun cas de relier l'inégalité de la répartition avec la violence au niveau de la société.

*
* *
*

Après avoir précisé la nature et le nombre des variables significatives, essayons de formaliser le raisonnement au moyen d'un modèle simplifié. Celui-ci repose sur un certain nombre d'hypothèses simplificatrices :

1°) La structure sociale est constituée de deux groupes, A et B.

2°) L'Etat en tant qu'agent disposant de la contrainte n'existe pas ; les transferts de revenu entre groupes sont donc des transferts directs.

3°) Le revenu global issu de la production se répartit en deux masses. Le problème de savoir si les objectifs des groupes sont exprimés en termes de masse absolue, de part relative ou de revenu moyen est un problème de vérification empirique. On choisira ici la mesure en parts relatives, R_A et R_B et on supposera que $R_B > R_A$.

L'état de la structure sociale, c'est-à-dire les relations sociales entre les deux groupes, est fourni par une observation macro-sociologique. Imaginons que les différentes configurations soient au départ celles du jeu à somme nulle du chapitre 3. Dans ce cas, le groupe A sait qu'en adoptant une stratégie minimax, il est assuré de recevoir au moins un transfert de une unité en sa faveur, si B adopte la même stratégie. La fonction caractéristique est donc : $v(A) = 1$.

En réalité, ce cas-limite est évité par les deux groupes qui préfèrent s'engager dans une négociation au sens de CROSS, expression concrète d'un jeu à somme non nulle.

Les FPC des deux groupes sont ici extrêmement simples :

$$U_A = f(R_A) ; \quad U_B = f(R_B)$$

Ces fonctions sont évidemment monotones croissantes et dérivables, chaque groupe cherchant à maximiser sa fonction sous la contrainte de l'autre et sous la contrainte du revenu total : $R_A + R_B = 1$.

Ce calcul a été déjà fait dans le chapitre 3. Il s'agit ici de le compléter en introduisant un sous-modèle macro-sociologique du conflit qui sera connecté au modèle principal par les taux de concession. Les taux des deux groupes qui sont exogènes au début de la phase de négociation dans le modèle de CROSS, vont dépendre d'une variable α . De plus, en cours de négociation, les taux de concession qui varient déjà en fonction de l'estimation réciproque des taux de concession futurs, seront également reliés à α .

La liste des variables sociologiques donnée plus haut conduit à retenir deux variables, arguments de la fonction α :

$$\alpha = \alpha(M, V)$$

M étant la masse du groupe, V la violence du conflit. La variable M peut être quantifiée grossièrement en utilisant l'effectif du groupe, mais il n'est pas exclu d'affiner cette variable pour tenir compte, par exemple, de son "pouvoir de négociation". Il serait possible également de remplacer M par une variable ${}_iX_j = \lambda M_j / d_{ij}^n$ définie comme étant un indice d'attraction du groupe j sur le groupe i, fonction de la masse de j et de la distance sociale entre i et j, λ et n étant deux paramètres.

La variable V est plus complexe et ne peut en aucun cas être traitée comme une variable indépendante. On la fera dépendre :

1°) D'une mesure U de la tension accumulée transfert réalisé-transfert désiré sur une période déterminé. U peut être une somme pondérée en progression géométrique décroissante du rapport T/T^* , rapport transfert réalisé-transfert désiré, pour tenir compte d'un effet d'effacement de mémoire.

2°) D'une "dummy variable" W représentative de l'échelle du conflit, W s'accroissant en fonction de niveaux d'intensité T fixés a priori.

Notons qu'il existe une possibilité de substitution entre V et M dans la fonction α . Quand M diminue, V s'accroît et inversement. Cette substitution correspond à un phénomène macro-sociologique tangible : les groupes à effectifs faibles ont tendance à compenser cette faiblesse par une violence accrue.

SECTION 3 : PROBLEMES DE COHERENCE ET DE MESURE.

Si l'on désire mettre au point une méthodologie suffisamment précise, il faut encore vérifier la cohérence, non plus seulement interne, mais externe du réseau des transferts sociaux. Cohérence externe, mais par rapport à quoi ? Pour l'économiste, l'articulation entre le réseau des transferts et la répartition des revenus est fondamentale. De plus, cette étude est solidaire d'un problème plus vaste : la liaison entre les groupes sociaux et les mécanismes de répartition.

*
* *

Rappelons que pour J.S. MILL la "répartition spontanée" est modifiée par des lois et des institutions. La distinction

contemporaine répartition primaire/secondaire en est une correspondance statistique avec une différence cependant : la répartition primaire ne s'identifie pas à la répartition spontanée de MILL car on ne s'interroge pas sur le mode de formation des revenus : mécanismes de répartition ou actions sociales, mais seulement sur l'origine de ceux-ci : productive ou non productive.

La liaison entre les mécanismes de répartition et les actions sociales a fait l'objet de débats anciens. J. LHOMME a cru pouvoir distinguer trois thèses en présence (1).

- La thèse de l'indétermination, défendue en son temps par BOHM-BAWERK, selon laquelle l'introduction des actions sociales dans le champ de la répartition des revenus ne modifie en rien les mécanismes du marché et la rémunération à la productivité marginale des facteurs productifs.

- La marche à l'idée de détermination : cette thèse consiste à admettre l'existence d'effets propres aux actions sociales sur la répartition. C'est, en particulier, la thèse de J. MARCHAL et J. LECAILLON défendant une "théorie réaliste" de la répartition fondée sur une approche sociologique.

- La thèse suivant laquelle l'appel à la notion de pouvoir ne suffit pas.

Tous ces débats paraissent bien datés aujourd'hui, alors qu'un consensus s'est établi pour reconnaître que la réalité sociale sur laquelle travaille l'économiste est construite. Le modèle, traduction d'une vision au sens schumpétérien ou d'un paradigme, élabore son propre champ d'observation. Quant à se référer à de pseudo lois naturelles qui préexisteraient à l'observateur, la critique radicale contemporaine a mis en lumière l'inanité de cette position a-scientifique.

Il est intéressant de comparer la démarche critique de l'économiste à celle du sociologue A. TOURAINE qui fait

(1) Pouvoir et société économique, CUJAS 1966, chapitre IV.

correspondre à la naissance de la sociologie en tant que discipline d'intention scientifique, l'effacement progressif de la main invisible : "La main invisible se retire" (1). Mais il serait faux d'admettre la simple relativité des mécanismes par rapport au champ de l'historicité. La lecture si riche de A. TOURAINE (2) suggère l'hypothèse d'une interaction avec l'accumulation comme point d'ancrage, selon les propres termes de l'auteur :

"Sans l'accumulation, l'historicité ne serait qu'un ensemble de représentations ; par elle, elle est un agent de production des pratiques économiques" (p. 91).

Cette simple citation, bien qu'extraite d'un discours dense, est pour nous une hypothèse de travail particulièrement féconde, apte à rendre compte des aspects macro-économiques du réseau des transferts sociaux. Les théories macro-économiques de la répartition, dans la mesure où elles se dégagent de l'emprise marginaliste, s'accordent parfaitement à cette hypothèse de travail. Elles trouvent ainsi une correspondance macro-sociologique indéniable.

*
* *

Un modèle sans essais de mesure et d'applications serait de peu d'intérêt. Tester sa validité simplement par une discussion sur ses hypothèses est insuffisant. La vérification expérimentale s'impose, mais encore faut-il établir les données exigées par le modèle.

(1) Production de la société, pp. 62-65.

(2) Production de la société, pp. 89 et s.

Par accumulation, l'auteur entend : "prélèvement d'une partie du produit du travail par la classe dirigeante en vue d'investissements conformes au modèle culturel de la société considérée et aux intérêts de la classe dominante" (Glossaire p. 529).

La vérification expérimentale de l'ensemble des propositions est chose ardue. Pour preuve, on se référera au compte-rendu d'une recherche sur un modèle du changement social proposé par J. ATTALI (1). Ce modèle a pour but de trouver des relations empiriques entre les phénomènes économiques, les tensions sociales et les crises politiques en France. Les auteurs ont distingué quatre blocs de phénomènes :

- Bloc 1 : les phénomènes réels mesurables en termes économiques (PIB, consommation, taux de salaire...) et en termes sociaux (chômage, durée du travail, homicides volontaires...).

- Bloc 2 : la perception des phénomènes réels précédents par les agents à l'aide d'enquêtes par sondages (intentions d'achat, capacités de production).

- Bloc 3 : les conflits non institutionnels. On possède des données sur les grèves (cf. Données sociales de l'INSEE), mais rien sur les autres conflits ; d'où la nécessité de faire appel à d'autres techniques de collecte de l'information :

- analyse de presse : par la mesure du nombre de "couvertures" accordées à des conflits particuliers.

- consultation d'experts : par la procédure Delphi, on a demandé à un panel de noter un indice trimestriel du "malaise social".

- Bloc 4 : manifestations institutionnelles dans le système politique : observation des résultats d'élections et de vote.

Les méthodes d'observation utilisées pour les conflits non institutionnels révèlent à quel point les difficultés d'évaluation sont nombreuses. Nous allons le montrer sur des exemples de transferts sociaux empruntés à une étude

(1) Vers une macro-politique. Cahiers de l'ISEA, série M, n° 28 (1974) pp. 196-205.

du CREDOC (1), en adaptant les résultats de l'enquête à notre moule théorique.

L'étude du CREDOC concerne deux groupes sociaux en régression :

- Les petits exploitants agricoles de polyculture-élevage (propriétaires, fermiers et métayers) ayant cessé d'exercer.
- Les petits commerçants âgés en activité dans les secteurs de l'alimentation, de la droguerie, quincaillerie, textiles et cuirs.

On se trouve ainsi placé dans le cas de groupes subissant un changement social. En comparant les deux groupes du point de vue de leur contenu sociologique et des transferts reçus, on sera à même de juger de l'importance des relations de causalité établies dans les modèles.

Pour le premier groupe, celui des exploitants agricoles, existe depuis 1962 une indemnité viagère de départ (IVD). Pour le deuxième groupe, existe, depuis 1973, une aide aux petits commerçants et artisans âgés en difficulté. On s'est limité volontairement à ces deux transferts (2) dont le financement n'est pas le même. L'IVD est financée par l'Etat ; l'aide aux commerçants par la profession en grande partie. Cette différence n'est pas fortuite et peut s'expliquer avec nos instruments d'analyse.

Les résultats sont présentés dans le tableau ci-après. Ils ne sont pas chiffrés mais appréciés simplement en termes qualitatifs (fort, moyen, faible...).

(1) REYNAUD (P.) et ZARÇA (B.). Les leçons d'une enquête sur les petits commerçants âgés. Consommation n° 1, 1973, pp. 59-76. Vieillesse et classe sociale. Consommation n° 4, 1974, pp. 51-80.

(2) D'autres transferts existent : - via la compensation démographique des régimes de sécurité sociale (les régimes agricoles sont favorisés par rapport au régime des commerçants et artisans).
- la loi Royer (exemple de transfert-institution au sens où les institutions constituent des armistices sociaux).

	<u>COMMERCANTS</u>	<u>EXPLOITANTS</u> <u>AGRICOLES</u>
<u>activité imposée E</u> (changement social subi)	forte	forte
<u>coefficient C</u>	très faible $0 < C < 1$	fort ($C > 1$)
	- individualisme - isolement de l'individu - pas d'interactions dans l'activité économique (pas de centrales d'achat) - pas de solidarité	- solidarité - participation à la création de valeur même après retrait - pas d'isolement en raison d'une structure familiale élargie
<u>activité interne A</u>	faible	forte
<u>réseau de transferts de solidarité</u>	existe mais sous-développé	existe mais finacement externe (cf. infra)
<u>rétroaction de A sur son environnement</u>		
- solidarité de la collectivité	faible	moyenne à forte
- conflit avec collectivité	faible (M en diminution ; V existe mais latent)	agriculteurs dans leur ensemble M en diminution mais distance sociale moins grande V existe collectivement pour l'ensemble de la profession.

On distingue deux étapes :

1°) L'activité interne du groupe en face d'un niveau donné d'activité imposée. On a fait l'hypothèse que ce niveau était élevé et identique pour chaque groupe, car il représente le changement social subi. L'activité interne est alors évaluée par rapport à l'état structurel du groupe (son "moral"). Elle est faible pour les commerçants et explique le sous-développement du réseau interne des transferts de solidarité : régimes sociaux ne couvrant pas suffisamment les risques et les besoins ; la prévention des risques est même archaïque (1). Pour les petits exploitants agricoles, le réseau interne des transferts de solidarité existe, mieux structuré, mais ils ont su développer une activité externe.

2°) L'activité externe du groupe sur son environnement en rétroaction de l'activité imposée : elle est évidemment fonction de l'activité interne. Ainsi, les petits commerçants n'ont pas pu faire appel à la solidarité nationale aussi bien que les exploitants agricoles. Ces derniers ont reçu des transferts de solidarité pour des raisons tenant à la structure familiale, mais aussi pour des raisons économiques (extension des terres rendue possible par l'IVD). Le financement par l'Etat s'explique en partie parce que le groupe des exploitants a une distance faible par rapport à la collectivité : attachement de la population à certaines valeurs culturelles paysannes ; l'enquête montre que les vieux exploitants se sentent solidaires des vieux travailleurs des villes. Le financement public s'explique aussi, et avant tout, par l'activité externe conflictuelle. Pour les petits exploitants, le conflit ne se situe pas à leur niveau mais à celui des exploitants agricoles en général (qui profitent ainsi des mesures sociales prises en faveur des petits exploitants). Pour les petits commerçants, le conflit reste latent parce qu'il est individuel et irrationnel ; il conduit alors à des solutions extrêmes mais inefficaces.

(1) Les vieux commerçants préfèrent se constituer un "magot" plutôt que d'acheter des points de retraite, car la confiance dans les caisses n'existe pas : "Ce sont des étrangers" répond-t-on aux enquêteurs.

On ne peut pas terminer cette analyse sociologique sans porter une appréciation sur le phénomène d'exclusion sociale des petits commerçants. Alors que les vieux exploitants sont encore productifs après la retraite, car ils restent le plus souvent dans l'exploitation familiale pour les tâches d'appoint, les petits commerçants sont totalement exclus.

Le mécanisme d'exclusion, qui reste à préciser puisqu'on a considéré un changement social subi, conduit les commerçants âgés des secteurs en régression au désespoir, face à un avenir qui s'est brisé pour eux, sans qu'ils puissent appréhender intellectuellement le mécanisme. Les réponses des enquêtés sont édifiantes : "on nous coupe les racines de partout... alors il ne reste plus rien" ; "la mort... ça arrange tout" ; ou bien, on se réfugie dans le travail, même s'il n'a plus de signification : "quand on travaille, qu'on est très occupé, c'est le bonheur", répond une vieille commerçante célibataire.

On se rend compte ainsi définitivement de la faiblesse notoire d'une démarche pseudo-scientifique où les problèmes sociaux seraient étudiés d'un strict point de vue individualiste et humanitaire.

Après l'examen des conditions macro-sociologiques de création de transferts potentiels, une phase de "rationalisation économique" s'engage au cours de laquelle les relations sociales de conflit/coopération passent par la négociation au sens de CROSS et, in fine, par l'arbitrage d'un agent intégrateur, l'Etat, qui assure en plus une fonction de cohérence, c'est-à-dire de calcul économique sur le réseau des transferts (nature et volume des dépenses sociales à finalité redistributive).

On a supposé jusqu'à présent un changement social subi et, en correspondance, une rationalisation économique passive (l'Etat-arbitre des néo-classiques). En soumettant le changement social à un système d'action historique, la rationalisation économique change également de sens puisque l'Etat-arbitre se trouve investi par les acteurs sociaux. Prenons un exemple : l'interprétation marxiste du Capitalisme monopoliste d'Etat (CME) conduit à comprendre l'exclusion sociale des petits commerçants de certains secteurs de la distribution comme la disparition de petits capitalistes dans la sphère de la circulation par concentration économique et recherche de la mise en valeur des capitaux par le secteur monopoliste. On est bien obligé, en toute rigueur, d'admettre que cette vision, chargée de significations économiques, est plus précise que la toile de fond de nos raisonnements où on invoque, en dernière analyse, l'entropie du système sociétal combattue par un agent intégrateur. Mais là n'est pas notre propos pour l'instant. Il est plus important d'établir une méthodologie permettant le passage de modèles de conflit/coopération à des indicateurs de mesure.

C'est là une préoccupation dominante dans la recherche socio-économique empirique. Deux chercheurs de l'Institut de recherche économique et de planification (1) (IREP) ont proposé la méthodologie suivante. Partant de réflexions sur les théories du changement social, ils en dégagent :

- 1) les traits principaux appelés "hypothèses structurantes",
- 2) des "médiats", pour faire le lien entre la "réalité sociale" et ses représentations (par exemple : les effets des phénomènes de base),
- 3) les indicateurs sociaux.

(1) MARTIN (G) et JOBERT (B). Grenoble 1971 : Etude préliminaire à une intégration des indicateurs sociaux dans les modèles de changement social. Voir aussi : LAZARSFELD (P) : Qu'est-ce que la sociologie pp. 20-26 : la traduction des concepts en indices. GALLIMARD, collection Idées 1970.

Cette succession de phases est intéressante en soi pour mettre en évidence les problèmes de correspondance entre le modèle et son objet. Appliquée à nos préoccupations, elle se simplifie par le fait que nous disposons de modèles, même imparfaits, qui nous dispensent en principe de choisir des hypothèses structurantes et de construire des médiats. Il reste alors à se donner des indicateurs de mesure.

Cette voie de recherche est, reconnaissons-le, longue et délicate. De plus, en travaillant sur les modèles macro-sociologiques de conflit/coopération, on risque de se trouver pris de vertige devant l'exploration des conditions non économiques de création et de développement d'un réseau de transferts sociaux. Or, au mieux, nous aboutirons à déterminer des transferts potentiels avant rationalisation économique.

Pour ces raisons, nous pensons que l'utilisation de médiats est nécessaire. Ceux-ci sont de deux ordres :

- Le premier est celui du calcul économique. On sait, en effet, que l'Etat-agent intégrateur, intervient pour rationaliser les transferts potentiels par le biais d'institutions telles que la Sécurité sociale (1). Après avoir débarrassé les formalisations d'économie publique de leur substrat idéologique, l'étude de la fonction de redistribution au sens de MUSGRAVE, n'englobe plus que des problèmes d'organisation et de gestion du type : compte-tenu des ressources données, comment réaliser les flux de transferts potentiels ? (2) Par des subventions en nature, en monnaie ? Par des services collectifs à financement discriminatoire ? ... Ces questions relèvent de ce que nous avons appelé l'organisation économique d'un réseau de transferts sociaux.

(1) Nous n'excluons pas pour autant les transferts strictement privés à l'intérieur des groupes, mais ils représentent peu par rapport à l'intervention publique sur le réseau.

(2) Il n'est pas exclu que le choix des techniques soit biaisé par des jugements de valeur.

- Le deuxième médiateur consiste en l'étude des effets économiques du réseau des transferts. Ici, l'analyse apparaît plus facile car on peut utiliser des concepts macro-économiques usuels et ainsi se référer à des modèles existants en matière de répartition des revenus.

DEUXIEME PARTIE

LES EFFETS ECONOMIQUES DE LA REDISTRIBUTION DES REVENUS

Le changement de vocable est significatif : le réseau des transferts sociaux disparaît par agrégation ; ne subsiste que le résultat net : la redistribution. Précisons encore : on concentre l'analyse sur la redistribution verticale vers le bas, celle qui traduit un jugement de valeur sur le degré d'égalité à atteindre dans la répartition finale des revenus.

On remarque que le passage du réseau des transferts à la redistribution verticale vers le bas est loin d'être assuré. Nous savons même que les travaux statistiques n'ont pas apporté de conclusion définitive. On est donc obligé de faire l'hypothèse, plus ou moins bien fondée statistiquement, que la redistribution fonctionne "dans le bon sens". Aussi, pour étayer en quelque sorte l'agrégation du réseau des transferts, nous partirons d'une étude des comportements individuels en matière de consommation et d'offre de travail en rapport avec les transferts sociaux.

L'intérêt d'une analyse des effets économiques de la redistribution est mis en évidence par la position centrale de cette deuxième partie. Vers l'amont, les liens avec les conditions macro-sociologiques sont évidents : on trouve dans la fonction de consommation interdépendante les relations sociales de conflit/coopération. A un niveau plus élevé, nous savons que le point d'ancrage entre le champ de l'historicité et l'économique se situe dans le processus d'accumulation. Or, la force de travail et la consommation sont des conditions nécessaires à la création de valeur. Vers l'aval, l'organisation et la gestion d'un réseau de

transferts n'est possible que par la maîtrise des enchaînements de grandeurs macro-économiques.

Dans cette partie, l'effort doit porter avant tout sur l'intégration de la redistribution à deux niveaux : macro-théorique (chapitre 8) et macro-économétrique (chapitre 9) avec la volonté de déboucher sur un modèle de redistribution (chapitre 10). Mais, au préalable, les effets économiques partiels de la redistribution sur la consommation (chapitre 5) et l'offre de travail (chapitre 6) seront étudiés.

CHAPITRE VI : LES EFFETS DE LA REDISTRIBUTION SUR LE
VOLUME ET LA STRUCTURE DE LA CONSOMMATION

On peut affirmer que, historiquement, les premières intuitions sur la redistribution ont été formulées à partir d'une étude de la consommation, plus précisément du volume jugé insuffisant de celle-ci. Un examen de la pensée économique sur ce point, s'avère donc utile (section 1).

Les effets de la redistribution sur la structure (section 2) et le volume (section 3) de la consommation ne sont que des présentations plus ou moins formalisées des intuitions de la section 1.

SECTION 1 : REDISTRIBUTION DES REVENUS ET CONSOMMATION DANS LA
PENSEE ECONOMIQUE.

Deux repères historiques apparaissent importants. Le premier est la date de parution du rapport BEVERIDGE (1942) et l'apparition d'institutions modernes de Sécurité sociale ; la toile de fond théorique est ici, bien évidemment, le courant keynésien. Le second est, peut-être, car le recul est encore insuffisant, l'ensemble des rapports du Subcommittee on fiscal policy (1972-1973) du gouvernement américain avec, comme arrière-plan théorique, l'ensemble des travaux parus depuis 1964 sur la pauvreté.

Il n'est pas exclu que 1975 soit une nouvelle date importante avec les conséquences de la Crise sur la croissance économique, avec l'exemple de la ville de New-York au bord de la faillite à la suite de programmes sociaux audacieux dont les résultats n'ont guère été probants.

*
* *

Avant KEYNES, les économistes attentifs aux problèmes de régulation d'un système économique, ont travaillé sur des variations autour d'un thème unique, celui de la "sous-consommation". Dans un premier sens, la sous-consommation est identifiée à un excès d'épargne dans la phase descendante du cycle (1). Cet excès a deux conséquences :

1) il entraîne une diminution de la demande de biens de consommation,

2) il est soit thésaurisé, soit employé pour des placements productifs ; dans le premier cas, on est en présence d'une fuite diminuant la valeur du multiplicateur; dans le deuxième cas, l'épargne accroît les capacités de production et par suite l'écart avec la demande. Dans les deux cas, on estime qu'une répartition plus égale du revenu global diminuerait l'excès d'épargne.

Pour préciser encore plus, les auteurs qui ont adopté ce thème s'opposent à un courant principal, celui qui repose sur l'équilibre économique. La loi des débouchés de SAY exclut, telle qu'elle est formulée, tout désajustement permanent entre l'offre et la demande. Inversement, reconnaître l'éventualité de la sous-consommation déplace l'observation vers la demande globale et ses

(1) Voir HABERLER (G). Prospérité et dépression, 3ème édition, SDN, 1943, chapitre 5 : les théories de la sous-consommation.

variables explicatives, dont le revenu dans son niveau et sa répartition. Ce déplacement permet également une définition différente de la sous-consommation (2ème sens). Au lieu de définir la sous-consommation par rapport à un état d'équilibre sans "excédent d'épargne", le terme de référence devient un "revenu minimum" (le salaire naturel chez RICARDO) dont l'expression marchande en se détachant de lui vers le bas, exprime un état de sous-consommation relative.

A partir de là, il est facile de comprendre pourquoi une partie des auteurs, qui font figure de dissidents par rapport à un courant principal, ont élargi leur contestation à la société elle-même. Si l'équilibre économique se déplace de l'affectation des ressources vers la répartition, les mécanismes d'obtention de l'équilibre changent de nature et prennent la forme de variables socio-économiques déterminant en dernier lieu un équilibre social. Il en résulte, dans l'évolution de la pensée économique, toute une série de prises de position pour une théorie socio-économique à base institutionnelle intégrant la répartition du revenu (SISMONDI, les socialistes de la Chaire) ou même, la répartition de la propriété et de l'autorité qui en découle (MARX). Mais il est concevable également d'ignorer la répartition du revenu et de concentrer exclusivement l'attention sur la détermination du niveau du revenu (KEYNES), ce qui permet de retrouver la notion d'équilibre économique exprimée simplement sous une forme différente, comme l'égalité entre un revenu global et une dépense globale.

On attribue (1) à BOISGUILBERT, un auteur français des dernières années du XVIIème siècle, les premiers balbutiements d'une théorie de la demande globale et il est vrai que certaines intuitions, même erronées (l'égalité du revenu et de la consommation) prennent rétrospectivement un contenu contemporain, par exemple :

(1) Mc DONALD (S.L.) : Boisguilbert, théoricien précurseur de la demande globale, RE 1955, n° 5, pp. 789-795.

"... on établit pour principe que consommation et revenu sont une seule et même chose et que la ruine de la consommation est la ruine du revenu" (Détail de la France 1695, cité par Mc Donald).

Il est remarquable de constater, à plus de deux siècles d'intervalle, la même conjonction entre la situation économique et la pensée des contemporains. A l'époque où écrit BOISGUILBERT, la France est plongée dans une douloureuse dépression économique avec ses cortèges d'affamés et de mendiants. Toutes proportions gardées, KEYNES écrit la Théorie générale dans une période de crise très grave pour le capitalisme industriel, et il serait facile de trouver chez KEYNES un écho à cette autre citation de Boisguilbert avec la loi de la propension à consommer :

"Un écu chez un Pauvre ou un très menu commerçant fait cent fois plus d'effet, ou plutôt de revenu, que chez un riche, par le renouvellement continu et journalier que souffre cette modique somme chez l'un". (Dissertation sur la nature des richesses 1707).

BOISGUILBERT va même plus loin en ayant l'intuition d'une redistribution du revenu global par des exonérations fiscales comme moyen de relance de l'activité économique :

"Si donc les riches entendaient leurs intérêts, ils déchargeraient entièrement les misérables de leurs impôts, ce qui en formerait sur le champ autant de gens opulents" (Dissertation).

SISMONDI (1), contemporain de MALTHUS, reprend le thème de la sous-consommation en l'incorporant dans une méthode générale

(1) Nouveaux principes d'économie politique. CALMANN-LEVY 1971.
Perspectives de l'économie : les fondateurs.

où le principe dominant est celui d'élaborer une économie sociale dépassant la chrématistique de SMITH et de SAY, pour étudier la répartition du revenu. Sa méthode d'investigation, par opposition à RICARDO, prend appui sur la description des institutions plutôt que sur des mécanismes abstraits ou des principes généraux relevant d'une hypothétique "nature humaine". Dans sa thèse consacrée à SISMONDI, AFTALION remarque (1) :

"Il [SISMONDI] arrive souvent à des conclusions voisines de ces derniers [les auteurs Classiques], mais sans les appuyer sur les mêmes raisons abstraites. Il constate comme RICARDO la modicité des salaires ; mais il n'y voit que le résultat d'une situation de fait, de l'inégalité de la lutte entre les patrons et les ouvriers, ou le résultat de nos institutions, non pas la conséquence d'une théorie de la valeur" (op. cit., p. 58).

De même, la propriété privée, pour SISMONDI, est une institution sociale et non pas une donnée éternelle de la nature humaine. Il en résulte que la répartition du revenu entre les "classes de citoyens" est expliquée par une dynamique du conflit, principalement entre deux classes : les ouvriers et les capitalistes. SISMONDI propose même des moyens de résolution du conflit qu'il pense trouver dans la participation aux bénéfices pour les ouvriers et dans la reconnaissance d'une "garantie professionnelle", ancêtre de l'allocation-chômage, ayant pour but une sécurité accrue vis-à-vis des risques de l'existence.

Le thème de la sous-consommation est introduit après l'énoncé des conditions de réalisation de l'équilibre économique (2) :

(1) L'oeuvre économique de Simonde de SISMONDI, éditions PEDONE, 1899.

(2) Nouveaux principes, Livre II, chapitre 6, p. 125.

"Le revenu national doit régler la dépense nationale, celle-ci doit absorber, dans le fonds de consommation, la totalité de la production".

La surproduction est alors due à l'insuffisance de la demande laquelle est fonction des "besoins des acheteurs" et de "leur moyen de payer". SISMONDI ne semble pas avoir eu l'intuition clairement exprimée de l'augmentation de l'épargne avec le revenu. A certains endroits, pourtant, des allusions apparaissent (1) :

"Le même revenu est bien employé par le riche et par le pauvre, mais il n'est pas employé de la même manière. Le premier remplace beaucoup plus de capital et beaucoup moins de travail que le second ; il favorise beaucoup moins la population, et sert par conséquent bien moins à la reproduction".

Ce résultat n'est pas exploité pour montrer les effets d'une redistribution éventuelle sur la demande globale. SISMONDI accorde bien sa préférence à un impôt progressif sur le revenu mais sans voir la vocation de cet instrument comme mécanisme de régulation. Pour lui, l'impôt progressif sert avant tout la justice sociale. Il semble que SISMONDI se soit attaché plus à la structure des besoins qu'à la répartition du revenu comme facteur explicatif prépondérant de la demande globale. C'est parce que les riches consomment plus de biens de luxe que de biens de première nécessité, alors que la production des manufactures a pour objet principal cette dernière catégorie de biens, qu'il y a un désajustement sur les marchés (2) :

"Ainsi donc, par la concentration des fortunes entre un petit nombre de propriétaires, le marché intérieur se resserre toujours plus, et l'industrie est toujours plus réduite à chercher

(1) Nouveaux principes, III, 4, p. 262.

(2) Op. cit., p. 264.

ses débouchés dans les marchés étrangers, où de plus grandes révolutions la menacent".

On retrouve ainsi la thèse de la surproduction due à un désajustement entre l'offre et la demande globales, mais avec une différence par rapport à SAY : le déséquilibre tient à la structure de la production non conforme aux besoins de la collectivité, et non pas à un désajustement frictionnel entre deux états d'équilibre.

Les Socialistes du XIXème siècle vont accentuer le caractère explicatif de la sous-consommation en lui conférant un rôle majeur dans les déséquilibres sociaux. Reprise par MARX et ENGELS, la thèse sert d'abord de soubassement à l'explication des crises de surproduction par insuffisance de la demande (ENGELS parle de "condition préalable des crises") et ensuite de contradiction interne au mode de production capitaliste. Les "Socialistes de la Chaire)", en particulier A. WAGNER, ont préconisé ouvertement des actions étatiques de redistribution par l'impôt, mais, comme SISMONDI, ces actions ont pour finalité une répartition juste du revenu. Cette doctrine du "socialisme d'Etat" a cependant fortement inspiré la législation sociale du chancelier BISMARCK.

Avec John A. HOBSON, on revient à des considérations économiques, non dénuées au demeurant d'un arrière-fond socialiste. Mais ce qui frappe au premier abord en lisant The physiology of industry (1), c'est la vigueur avec laquelle HOBSON s'oppose à l'économie politique orthodoxe de la fin du XIXème siècle, fortement marquée par les Principles de John Stuart MILL. Il rejette la loi des débouchés et admet l'existence de crises de surproduction engendrées par la sous-consommation. Pour arriver à ce résultat, le lien entre l'offre et la demande globales est rompu de la façon suivante : les facteurs physiques de la production déterminent une offre globale maximale, mais la demande globale détermine le niveau de la production réelle qui ne s'identifie pas nécessairement à court terme avec la production maximale. Dans un ouvrage

(1) 1889. écrit en collaboration avec A.F. MUMMERY (KELLEY and MILLMAN inc., New-York 1956).

postérieur (1) A. HOBSON reprend sa thèse en mettant l'accent sur la mauvaise répartition du revenu, facteur de la sous-consommation :

"... sous la condition d'une distribution du revenu correctement égale, la pression des besoins humains en augmentation gardera un bon ajustement entre la satisfaction immédiate de la dépense et la satisfaction différée de l'épargne ; avec la distribution actuelle, inégale et inéquitable, un tel ajustement n'est pas préservé".

Mais il reste évasif sur les mesures à adopter : rejetant "toute forme de communisme" (p. 150), il préconise un contrôle accru de l'Etat sur la production, les profits et les prix, toutes ces mesures étant reliées par un système de taxation frappant les "éléments oisifs du revenu" (idle elements of income) et finançant des services collectifs (p. 151).

*
* *
*

La Théorie générale de KEYNES a pu étayer des doctrines socio-politiques de régulation économique et le concept de redistribution est né dans cette période de l'après-guerre (2).

-
- (1) The economics of unemployment, George ALLEN and UNWIN Ltd. London 1922, p. 8 : "... under a fairly equal distribution of income, the average pressure of growing human needs for satisfaction will keep a right adjustment between the immediate satisfaction of spending and the postponed satisfaction of saving, under the present unequal and inequitable distribution no such adjustment is maintained".
- (2) - Utilisé par T. BARNA : The redistribution of incomes through Public finance in 1937 Oxford 1945.
- Précisé par B. de JOUVENEL dans une série de conférences faites aux Etats-Unis en 1950, publiées sous le titre The ethics of redistribution. Cambridge 1952.

En fait, si on se réfère à la Théorie générale (1), il faut se contenter de quelques remarques formulées incidemment dans un développement plus général. Même dans le dernier chapitre (Notes finales sur la philosophie sociale à laquelle la théorie générale peut conduire), mise à part une allusion à l'effet bénéfique d'un accroissement de la propension à consommer sur l'incitation à investir, rien n'est avancé à propos d'une politique de redistribution des revenus. Ce sont les post-keynésiens qui ont exploité le thème en utilisant les instruments nouveaux issus de la Théorie générale. Parmi ceux-ci, la fonction de consommation, appelée par KEYNES propension à consommer, inclut l'influence de "facteurs objectifs" comme le revenu, et de "facteurs subjectifs". Parmi ces derniers, KEYNES reconnaît l'influence "des principes qui gouvernent la répartition du revenu" (p. 107). Une allusion est faite à propos de la politique fiscale "moyen d'obtenir une répartition plus égale des revenus" (p. 112), mais la question est réglée définitivement un peu plus loin par la clause ceteris paribus appliquée à l'ensemble des "facteurs subjectifs" et par voie de conséquence aux modifications volontaires de la répartition. Sur ce point, KEYNES reste très classique en considérant la répartition comme une donnée :

"Dans la mesure où la répartition de la richesse est déterminée par la structure sociale plus ou moins permanente de la communauté, nous pouvons également la considérer comme un facteur qui ne varie qu'à un rythme lent et au cours d'une longue période" (p. 127).

*
* *
*

(1) Traduction française, PAYOT 1968.

Après KEYNES, différents travaux s'appuyant sur les nouveaux instruments issus de la Théorie générale, vont explorer le domaine de la redistribution en proposant des constructions formalisées qui seront étudiées dans ce chapitre. Ces constructions sont liées du point de vue de la forme aux hypothèses sur les fonctions de consommation : hypothèse d'indépendance des préférences, hypothèse du revenu relatif. Cependant le thème de la sous-consommation qui reste sous-jacent aux modèles néo-keynésiens disparaît rapidement de la littérature économique, et, avec lui, disparaissent les études explicatives des phénomènes de redistribution. Ne subsistent que des travaux descriptifs et, dans certains modèles (1), l'utilisation d'une fonction de consommation incluant comme variables indépendantes la répartition du revenu global entre salariés et non-salariés, l'idée étant de montrer qu'il existe une redistribution spontanée sur le cycle jouant le rôle de stabilisateur automatique. Pourquoi cette disparition ? Sa raison principale tient à l'évolution des sociétés industrielles capitalistes après la seconde guerre mondiale où l'on a pu assurer une croissance économique forte alimentée plus par un accroissement de l'investissement productif lequel entraîne une consommation induite accrue, que par une action directe sur le volume de la consommation en diminuant la part relative de l'épargne dans le revenu global, action directe qui ne trouverait sa justification que dans l'hypothèse d'une économie stationnaire.

*
* *

Plus près de nous, l'observation superficielle du rythme de croissance continu, mis à part les variations cycliques devenues faibles autour d'un trend, a amené les économistes et les praticiens à développer une idée qui, jusqu'à ces dernières années, semblait

(1) Cf. L.R. KLEIN A quartely model of the american economy in Models of income determination, volume 28 (Princeton U. press).

solidement ancrée dans les esprits. Cette idée se trouve défendue par J. K. GALBRAITH dans la première édition de l'Ere de l'opulence (1961) (1) :

"L'augmentation collective de la production aboutit à une redistribution, et même à une diminution de l'inégalité" (p. 97).

Mais, dans la deuxième édition (1970), tout en reconnaissant que :

"C'est l'accroissement de la production ces quelques dernières dizaines d'années, et non la redistribution du revenu, qui a amené de gros progrès matériels et le bien-être à l'ensemble des gens" (p. 117).

GALBRAITH admet que :

"L'augmentation collective de la production laisse une marge irréductible de pauvreté à la base de la pyramide des revenus" (p. 117).

C'est que, dans l'intervalle, à partir du début des années soixante, les chercheurs en sciences sociales aux Etats-Unis s'aperçoivent de l'existence (il serait plus exact de parler de la persistance) de phénomènes de sous-consommation relative au sein de la société industrielle la plus avancée. Les travaux scientifiques issus de cette préoccupation nouvelle se divisent en trois genres :

1°) un genre descriptif axé principalement sur la définition d'un seuil de pauvreté (poverty line),

2°) un genre explicatif tourné vers les causes socio-économiques de la pauvreté,

3°) un genre normatif cultivant soit des modèles d'allocation de biens par un transfert en nature ou par bon d'achat, soit des programmes sociaux de lutte contre telle ou telle forme de pauvreté.

(1) Traduction française parue chez CALMANN-LEVY.

Par rapport à ce programme, notre intention n'est pas de réfléchir sur les causes de la sous-consommation relative. Nous avons vu qu'elles faisaient partie d'un ensemble de phénomènes macro-sociologiques du changement social. Or, cet ensemble est complexe et surtout, il est difficile d'en épuiser les multiples aspects car il s'agit d'une "pauvreté multidimensionnelle" selon le mot de F. PERROUX (1), non seulement économique mais également culturelle, frappant au premier chef, les inactifs, mais aussi les petits exploitants agricoles, les travailleurs immigrés, les artisans, les petits commerçants, les femmes au travail. La sous-consommation relative apparaît ainsi comme la manifestation d'aliénations dans les ordres économique, culturel, bureaucratique et techniciste (avec la possibilité de cumul).

On comprend mieux pourquoi le concept de redistribution des revenus est aujourd'hui si étriqué. A beaucoup d'égards, il apparaît plus comme un masque que comme un concept opératoire. Toutefois, sous certaines hypothèses qu'il faudra préciser, il est pratique d'utiliser cette notion dans les modèles macro-économiques. C'est une simplification, par agrégation du réseau des transferts sociaux, qui peut s'avérer utile.

SECTION 2 : L'ACTION DES TRANSFERTS SUR LA STRUCTURE DE LA CON-SOMMATION.

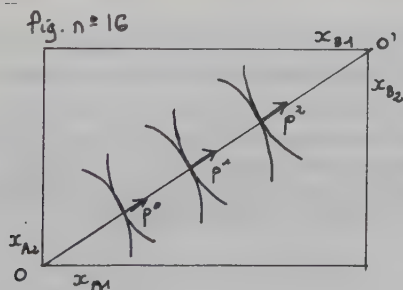
En économie théorique du bien-être, si l'existence de transferts est reconnue, ceux-ci ne peuvent en aucune manière modifier la structure de la consommation individuelle. L'hypothèse qui justifie cette attitude est celle de l'autonomie de l'affectation des ressources par rapport à la règle de répartition. Cette hypothèse n'est pas dommageable si elle a un simple fondement méthodologique : faciliter la mesure du revenu réel collectif

(1) Masse et Classe. CASTERMAN 1972.

en supposant que la répartition du revenu reste constante par rapport à un état initial et un état final.

On peut se demander, toutefois, s'il n'y a pas en toile de fond un postulat plus contestable, celui de la souveraineté du consommateur, et si l'hypothèse ne recèle pas une forme de perversion intellectuelle. En effet, à partir de considérations méthodologiques valables, on en arrive à poser comme norme le transfert forfaitaire, parce qu'il ne perturbe pas les conditions nécessaires de l'optimum général. Or, dans la pratique, l'équivalent d'un transfert forfaitaire n'existe pas, excepté le fameux impôt de capitation de l'Ancien Régime et encore, car il existait des exemptions.

Malgré tout, pour être complet, voyons comment s'incorpore le transfert forfaitaire en Welfare economics. Dans une économie de marché où le système des prix constitue le point de contact obligé entre la production et la répartition, une redistribution des revenus initiaux ne modifiera pas les prix relatifs si la structure de la demande n'est pas déformée par les variations de revenu. Cette condition implique que les fonctions de satisfaction soient homogènes de degré un. Pour une économie d'échanges composée de deux consommateurs, A et B, et de deux biens, x_1 et x_2 , le diagramme emboîté (figure n° 16) montre que les courbes d'indifférence sont homothétiques par rapport aux deux extrémités de la courbe des contrats (origines O et O'). Les vecteurs prix p^0 , p^1 , p^2 sont colinéaires ; les prix relatifs ne sont pas modifiés par la redistribution des revenus.



Ce résultat est manifestement infirmé par l'observation de la réalité sociale. Une redistribution des revenus en faveur des individus les plus pauvres entraînera une modification de la structure de la demande (lois d'Engel) : accroissement de la demande de "biens de première nécessité", diminution de la demande de "biens de luxe". De plus, cette redistribution, en élevant le niveau de consommation des individus pauvres, est susceptible d'accroître la quantité et/ou la qualité de travail offerte. Par suite, les fonctions de transformation dans le domaine de la production vont être modifiées. Il apparaît clairement que l'hypothèse de séparabilité doit être abandonnée car, a contrario, l'analyse serait très restrictive et la redistribution limitée à un réseau de transferts forfaitaires corrigeant très légèrement "lump-sum transfers") la répartition initiale.

*
* *

Une première méthode d'étude de la structure de la consommation relève de la simple description. Après avoir déterminé l'origine et l'arrivée du revenu transféré d'une classe de revenu ou d'une catégorie socio-professionnelle à une autre, on détermine les modifications de volume de la structure de la consommation en utilisant les coefficients budgétaires propres à chaque classe ou catégorie.

Une méthode de ce genre, mais avec des hypothèses plus rudimentaires, a été appliquée dans une étude déjà ancienne (1)

(1) ZARKA (C.). Quelques conséquences de la redistribution horizontale des revenus. RE 1956 n° 2 pp. 222-253.
On y distingue trois types de biens : indispensables, non indispensables, biens de production.

sur des modèles chiffrés très sommaires. Dans ce genre d'étude de simulation, il y a certes un affinement par rapport aux premiers modèles, mais l'apport est avant tout empirique et conditionné par la qualité des statistiques disponibles. D'autre part, la structure de la consommation est modifiée de façon mécanique, suivant les habitudes de consommation, sans intervention délibérée de la part des responsables de la politique économique. Or, il nous semble plus important que la qualité de la consommation serve de cible à une autorité de tutelle, afin de combattre des habitudes de consommation néées, par exemple, de l'existence de sous-cultures marginales au sein d'une collectivité, de groupes en situation "d'anomie" sociale au sens de DURCKHEIM.

A partir du moment où l'on envisage de modifier la structure de la consommation par une action directe, sans passer par l'intermédiaire du revenu, il faut mettre au point des modalités d'affectation de biens en créant un transfert en nature, direct ou indirect. Ces modalités peuvent revêtir deux aspects en fonction d'un choix entre l'utilisation des mécanismes du marché ou la création de mécanismes d'ordre politico-économique fonctionnant hors marché. Ces derniers relèvent de l'allocation des services collectifs ; les premiers du système des "bons d'achat" (1).

Un service collectif X modifie la structure de la consommation en entrant dans chaque fonction de satisfaction individuelle S_i pour son montant global :

$$S_i = S_i(x_{ih}, X) ; \quad i = 1, m.$$

Mais, s'il y a modification de la structure de la consommation, y a-t-il également redistribution ? Ou plus exactement, un transfert social peut-il prendre la forme d'un service collectif ? Pour répondre à cette question, il faut lier le service collectif

(1) Préconisés en matière d'éducation par M. FRIEDMAN, Capitalisme et liberté, p. 117. Traduction française chez R. LAFFONT 1971.

à son financement, c'est-à-dire élaborer un "budget" (en contradiction avec les principes du Budget français) fixant le coût du service X et les impôts t_i perçus sur chaque individu.

$$(X ; t_1, t_2, \dots, t_i, \dots t_m)$$

X étant de même niveau pour chaque individu, le transfert social éventuel naîtra du mode de financement : progressivité des t_i en fonction du revenu, exonérations, ... etc.

Il n'en est pas de même pour le bon d'achat qui, par lui-même, véhicule un transfert en nature en raison de sa sélectivité. Notons qu'un service collectif peut également être sélectif s'il est divisible (santé, éducation), alors que l'exemple précédent était fondé sur un bien collectif pur indivisible, un cas extrême qui ne se rencontre guère dans la pratique. Mais cette divisibilité n'entraîne pas pour autant la création d'un transfert social. Comme le souligne G. TERNY (1) :

"L'élément fondamental à prendre en considération est que toute utilisation du service collectif divisible suppose des actes explicites et actifs de consommation de la part des agents, actes qui permettent d'apprécier voire même de mesurer, les quantités de service qu'ils consomment".

Il y a donc dans le service collectif divisible un élément d'exclusion par le prix (péage, cotisation forfaitaire), incompatible en principe avec le système du bon d'achat.

Le choix d'un transfert en nature sous la forme d'un bon d'achat présente le double avantage :

1°) de laisser le receveur libre d'utiliser (ou de recevoir) le bon et,

2°) de préserver les mécanismes du marché pour l'allocation du bien subventionné à l'inverse d'un programme étatique.

(1) Economie des services collectifs, DUNOD 1971, p. 112.

Le bon d'achat étant vendu (ou remboursé) à un prix inférieur à sa valeur faciale, le montant du transfert est immédiatement perceptible par le bénéficiaire, ce qui ne serait pas aussi évident dans le cas d'un service collectif même divisible, car le lien entre l'impôt et la subvention ainsi que la consommation ne sont généralement pas perçus avec netteté.

Le bon d'achat étant une modalité de transfert, la théorie du transfert social optimal peut servir de cadre de formalisation pour le calcul économique (1). Supposons un bien h faisant l'objet d'un accord collectif de la part d'un groupe B sur l'éventualité d'un transfert en nature en faveur d'un individu a . Avant transfert, l'équilibre pour a sera réalisé quand :

$$(1) \quad S'_{ah}/S'_{aL} = f'_h/f'_L$$

avec L un numéraire et f'_h/f'_L un taux de substitution technique.

Sur la figure n° 17, le point P_0 représente cette position d'équilibre compte-tenu d'une contrainte budgétaire II' . Avec un concernement collectif sur le bien h réalisé par les $i = m - 1$ autres individus composant la collectivité, la condition d'optimalité s'écrit :

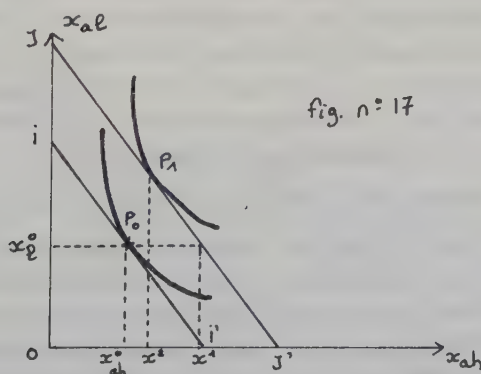


fig. n° 17

(1) La démonstration s'inspire de l'étude de M. PAULY déjà citée.

$$(2) \quad \sum_{i=1}^{m-1} \frac{s_{ah}^i}{s_{ah}^i} = \frac{f'_h}{f'_L}$$

avec s_{ah}^i l'évaluation pas i de la consommation en bien h de a . En admettant que la condition (2) soit remplie par l'octroi d'un bon d'achat pour la quantité $x^0 x^1$, la condition (1) n'est plus vérifiée (sauf si l'élasticité-revenu de la demande de a est nulle) et a va diminuer sa consommation privée, de x^1 en x^2 jusqu'en P_1 , nouveau point d'équilibre.

Observons que le transfert en nature $x^0 x^1$ équivaut à un transfert de revenu égal au déplacement de la contrainte budgétaire. Du point de vue des conditions d'optimalité, il y a donc une parfaite identité entre ces deux modalités de transfert. Mais ce résultat découle de l'hypothèse simplifiée d'une comparaison limitée à deux biens : le bien transféré et le numéraire. Si l'ensemble des biens consommés est pris en compte, un réarrangement de la consommation s'opérera par le jeu d'effets de substitution.

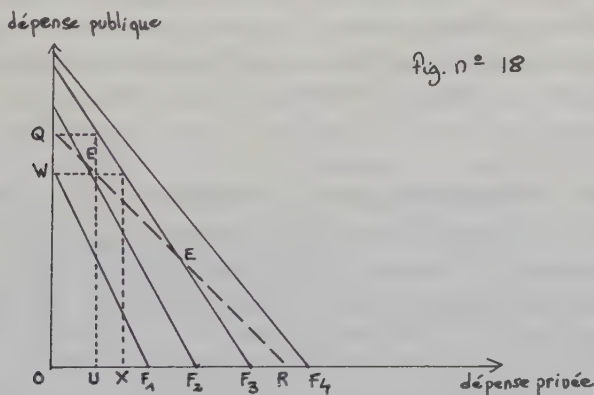
Remarquons également que ce cadre de formalisation met en évidence l'existence d'un processus de va-et-vient, une "externalité réciproque" (reciprocal externality), entre l'équilibre de l'individu a et l'équilibre des i membres de la collectivité. En effet, l'attribution d'un transfert en nature est fonction de la consommation initiale de a en bien h , soit x_{ah}^0 ; et la consommation privée de a après transfert est fonction du bon d'achat : elle est réduite du montant $(x^1 - x^2)$. Ce genre de processus risque de ne pas être convergent ; autrement dit, les équations (1) et (2) n'aboutissent pas à un équilibre, à moins que l'obtention de (2) soit indépendante de (1), ce qui est fort invraisemblable car l'allocation en nature va se substituer à la dépense privée initiale, ou que l'équation (1) soit nulle (service collectif pur). En règle générale, il n'y a pas

de solution optimale à moins d'autoriser - ce qui est interdit dans le système du bon d'achat - l'individu à revendre son bon.

M. PAULY (1) a essayé de formuler des hypothèses suffisantes pour aboutir quand même à une solution optimale. Deux hypothèses de travail ont été posées à propos d'une application de la théorie du transfert optimal à un programme d'éducation.

1°) l'inélasticité égale à 1 de la demande collective,

2°) des effets de revenu nuls de la demande privée sur la demande collective. Ces hypothèses correspondent à une situation où les familles désirent pour leurs enfants un programme minimum d'éducation fourni par l'Etat. Imaginons maintenant quatre familles, classées par revenu croissant, dont les lignes de choix respectives F_1 , F_2 , F_3 , F_4 , entre dépense privée et dépense publique sont supposées être des droites à pente positive (figure n° 18) (2). Cette dernière hypothèse signifie simplement que les familles utiliseront une quantité supérieure de services en éducation s'ils sont fournis gratuitement par l'Etat.



(1) Mixed public and private financing of education : efficiency and feasibility, AER march 1967, pp. 120-130.

(2) Figure empruntée à Pauly, op. cit., p. 125.

La ligne brisée QR représente les choix collectifs en fonction des choix privés. Suivant les hypothèses de départ, cette droite a une pente égale en valeur absolue à l'unité (hypothèse n° 1) et elle est indépendante de la position des droites F (hypothèse n°2). On s'aperçoit immédiatement qu'un programme public (par exemple l'école publique obligatoire) entraîne des dépenses exclusivement publiques d'un montant OQ. Supposons maintenant qu'un système de bon d'achat soit créé : chaque famille reçoit si elle le désire un bon d'une valeur faciale correspondant à OQ, avec la possibilité de dépenser plus à titre privé. Prenons le cas de la famille n° 3 (droite F₃). Pour un niveau OQ de la dépense publique sous forme d'un bon d'achat, elle dépensera en plus OU. Mais cette position n'est pas un équilibre entre la famille n° 3 et la collectivité car un processus convergent est enclenché : pour un niveau de dépense privée OU, l'accord collectif se portera sur une dépense ON, d'où une nouvelle dépense privée OX, $OX > OU$... etc jusqu'au point E, point d'intersection entre la ligne de choix collectif et la ligne de choix privé. Le même raisonnement pour la famille n° 2 donne le point d'équilibre E'.

On démontre facilement que ces points d'équilibre sont également des points optimaux. En effet, au-delà des points d'équilibre E et E', la somme des valuations collectives VM (1) tend vers zéro et par suite demeure inférieure au coût marginal.

$$(3) \quad VM < C_m.$$

En revanche, en-deçà des points d'équilibre, on a : $VM > C_m$ et seulement à l'équilibre $VM = C_m$. Les mêmes résultats se retrouvent pour l'équation (1). L'incompatibilité signalée précédemment se trouve ainsi effacée du fait de l'adjonction de deux hypothèses supplémentaires.

(1) Cette valuation monétaire est une somme de prix fictifs au sens de SAMUELSON $VM = \sum_i p_i$. L'équation (3) est une autre manière d'écrire (2).

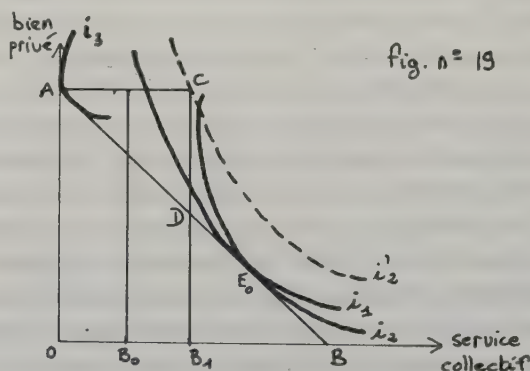
Pour la famille n° 1, le bon d'achat couvre au-delà de la droite F_1 les dépenses prévues en matière d'éducation et provoque ainsi un effet redistributif favorable.

Le transfert en nature, direct (service collectif) ou indirect (bon d'achat) provoque en premier lieu une modification de la structure de la consommation, ce qui est le but recherché, mais aussi une variation du volume de la consommation totale de l'individu. Cet effet de revenu n'est pas nécessairement toujours orienté dans la même direction, c'est-à-dire dans le sens de l'augmentation. Une condition est requise pour qu'il en soit ainsi : il faut que le coût d'accession à des quantités supplémentaires du bien transféré en nature soit faible voire nul. Dans le cas contraire, on risque de provoquer une mésentente des ressources, ce que nous allons démontrer. Le consommateur n'est pas incité à se procurer des quantités supplémentaires du bien qui assureraient son équilibre, mais se résigne à l'allocation forfaitaire qu'on lui attribue, d'où l'existence d'un "manque à consommer". Ce raisonnement est valable pour un consommateur dont la ligne de choix décrite sur la figure n°19 coupe la ligne de choix collectif. Pour un consommateur disposant d'un revenu faible - la cas de la famille F_1 - l'allocation forfaitaire sous forme d'un transfert en nature direct reste bien entendu une solution satisfaisante. Pour qu'il y ait mésentente, il faut encore que le transfert direct soit indivisible afin d'obliger le consommateur à un choix du type "tout ou rien". Citons un cas concret pour illustrer cette situation : si une famille estime que l'enseignement dispensé dans une école publique ne convient pas à son enfant, du fait de l'indivisibilité du service, il ne lui reste que la solution de l'école privée payante, solution qu'elle écartera à moins de se trouver dans la situation de la famille F_4 sur le graphique n° 2. Sans aller jusqu'à prôner la disparition de l'école-institution comme Ivan ILLITCH (1), une plus grande divisibilité du service pourrait

(1) Une société sans école. Editions du Seuil 1971.

être obtenue soit par privatisation intégrale comme le propose M. FRIEDMAN soit par démultiplication des filières et des options.

Pour formaliser de façon simple le raisonnement précédent, imaginons un individu confronté à un choix entre un service collectif et un bien représentatif du reste de son revenu réel. Sur la figure n° 19, on a représenté la droite de budget correspondante AB. Le service collectif est supposé être faiblement divisible, cette qualité étant illustrée par les traits verticaux condamnant les choix intermédiaires. Si un transfert en nature est institué, d'un montant OB_1 correspondant à deux unités du service, la nouvelle contrainte budgétaire est représentée par la ligne brisée ACDB.



Pour l'individu situé initialement en E_0 , c'est-à-dire au-delà de l'allocation forfaitaire, si sa courbe d'indifférence est i_1 , son choix n'est pas modifié. En revanche, si sa courbe d'indifférence d'origine est i_2 , il consommera moins du service en augmentant sa satisfaction jusqu'au point C, correspondant à la courbe i_2^1 .

Au niveau macro-économique, il n'est pas possible a priori de prévoir l'impact total d'un transfert en nature sur la consommation. Tout dépend de l'ampleur des variations des éléments

de l'ensemble de la consommation globale. Seule une investigation empirique comme celle faite par S. PELTZMANN (1) peut apporter des éléments de réponse. En raisonnant sur la figure n°19, les éléments théoriques suivants apparaissent :

- militant en faveur d'une augmentation du volume de la consommation, le cas d'un individu dont la courbe d'indifférence i_3 reflète une position d'équilibre en coin (point A).

- militant en faveur d'une diminution du volume de la consommation, le cas cité précédemment illustré par les courbes d'indifférence i_2 et i_2^1 .

Du point de vue de la politique économique, on s'aperçoit des dangers d'une mauvaise utilisation d'un transfert direct sous forme d'un service collectivisé peu divisible. Imaginons par exemple que le niveau minimum de consommation soit en B_0 , mais qu'en pratique OB_0 ne puisse pas être atteint. Le niveau réalisé est donc OB_1 . Ce point présente deux inconvénients : l'individu placé initialement en A reçoit une unité superflue de service ; l'individu situé en E_0 sur la courbe i_2 diminue sa consommation alors qu'il l'aurait maintenue avec un niveau OB_0 .

Toutes ces considérations sont fondées sur un critère unique : permettre à chaque individu d'atteindre une position d'équilibre pour laquelle sa satisfaction sera maximum, compte-tenu de l'introduction d'un transfert en nature. Ainsi, le service collectif indivisible ou faiblement divisible représente à la limite le moyen le plus sûr d'égaliser les niveaux individuels de consommation ; en plus, s'il est financé par un impôt progressif, il réalise un mouvement de redistribution. Quant aux coûts d'acquisition de quantités supplémentaires, ils peuvent se justifier du point de vue de l'équité : si on estime que le niveau collectif de consommation est suffisant pour chaque individu, ces coûts

(1) The effect of government subsidies - in - kind on private expenditures, JPE february 1973 n° 1, pp. 1-27.

constituent en quelque sorte une pénalité pour ceux qui désirent consommer plus.

Enfin, on se rend compte que l'action des transferts sociaux modifie, non seulement la structure de la consommation via le calcul économique, mais aussi se répercute sur le volume de la consommation, en plus ou en moins, par agrégation des ajustements micro-économiques.

SECTION 3 : L'ACTION DE LA REDISTRIBUTION SUR LE VOLUME DE LA CONSOMMATION.

Dans ce domaine, il existe des techniques quantitatives permettant de calculer les effets de la redistribution sur la consommation globale. Ces techniques sont simples et sont établies sur une fonction de consommation. Du point de vue de la politique économique et plus précisément de la gestion macro-économique, il est certainement utile d'avoir des techniques simples pour l'action . Mais l'arbre ne doit pas cacher la forêt ; la fonction de consommation macro-économique ne doit pas masquer les relations sociales entre agents qui sont à la base des actes de consommation élargie. Or, nous avons vu les liens étroits entre le réseau des transferts et les relations sociales : dans la section précédente, le réseau des transferts sociaux, mis en oeuvre par l'Etat à la suite d'un processus socio-politique d'arbitrage-négociation, modifie la structure de la consommation et également son volume.

Il est donc nécessaire d'encadrer les techniques par un ensemble de conditions d'application, conditions qui se traduiront en dernier lieu par des hypothèses, simples et praticables, sur la forme des fonctions de consommation.

§ 1.- L'ensemble des conditions d'application.

La consommation, "seule fin et unique objet de toute l'activité économique" (KEYNES), même quand elle porte sur la satisfaction de besoins essentiels à l'existence physique de l'homme - car il y a différentes manières de se nourrir ou de se protéger des intempéries - est chargée de significations symboliques ; a fortiori, dans une société industrialisée. Cette idée contemporaine de la consommation comme système de signes est fondamentale pour une bonne compréhension des effets de la redistribution sur la consommation.

L'identification du panier de biens consommés à un système sémiologique est stimulante, en ce sens qu'elle autorise une correspondance entre les relations de consommation et les relations sociales. Le couple conflit/coopération dans l'ordre macro-sociologique se transpose dans l'ordre de la consommation en un couple intégration/différenciation, et le groupe social sert de lien entre les deux ordres : un groupe social "dégradé", si la correspondance est une identification pure et simple. Prenons un exemple simple : dans un groupe social où les relations de solidarité sont fortes (à l'inverse du groupe social dégradé), la "cravate du club" apparaît comme un symbole d'intégration venant en plus de l'activité interne du groupe.

Le groupe social apparaît ainsi à l'observateur par l'ensemble des signes qu'il émet, des signes qui sont consommés collectivement par le groupe. Pour le i -ième consommateur, la fonction de satisfaction s'écrit :

$$S_i = S_i(x_{ih}, X)$$

avec x_{ih} le panier des biens consommés privativement, et X les signes sociaux consommés collectivement.

Pour utiliser la technique de la fonction de consommation, et avant de faire des hypothèses sur sa forme, il faut passer du

groupe social à une catégorie statistique opérante : on a choisi la CSP faute d'alternative, mais il faudra même se contenter de la "classe de revenu" dans les modèles les plus rudimentaires. La solution la meilleure est la combinaison des deux catégories : identification du groupe social à une CSP puis découpage de la CSP en classes de revenu.

*
* *

Les hypothèses sur la forme de la fonction de consommation sont tributaires de trois contraintes :

- l'ensemble des conditions d'application,
- des contraintes techniques,
- des conditions générales de validité.

En simplifiant, l'ensemble des conditions d'application impose l'hypothèse d'interdépendance des fonctions de consommation les contraintes techniques dues aux vérifications empiriques sont telles qu'en pratique, les fonctions sont construites sur l'hypothèse d'indépendance. En plus, il faut pouvoir suivre l'évolution de la structure des revenus avec un échantillon de budgets familiaux.

La fonction de consommation doit être soumise à certaines conditions générales de validité pour être opérante. En effet, la "loi psychologique fondamentale" de KEYNES n'est pas suffisante pour accréditer des mesures à caractère redistributif. Avec une propension marginale à consommer constante, égale à la propension moyenne, les effets directs de la redistribution seront nuls. Il faut donc admettre que la propension marginale est variable en fonction du revenu, plus précisément qu'elle est décroissante en fonction du revenu. KEYNES lui-même a admis cette hypothèse :

"La propension marginale à consommer n'est pas la même quel que soit le niveau de l'emploi et il est probable qu'en règle générale, elle tend à diminuer quand l'emploi augmente ; autrement dit, lorsque le revenu réel augmente, la communauté ne désire consommer qu'une proportion graduellement décroissante de son revenu" (op. cit., p. 137).

La vérification empirique de cette hypothèse a suscité des controverses ; S. KUZNETS ayant montré que la propension moyenne à consommer était restée stable en longue période (1859-1929) aux Etats-Unis. Vérifiée par d'autres travaux, la constance de la propension moyenne en longue période ne concerne pas l'objet de notre propos. Il est plus important de vérifier la variabilité de la propension marginale pour une structure donnée de la répartition du revenu, c'est-à-dire en utilisant des budgets de famille (cross-section data). Or, les vérifications empiriques faites en ce sens, tendent effectivement à prouver que la propension marginale diminue avec l'augmentation du revenu.

§ 2.- Les modèles partiels de redistribution.

Les travaux sont en nombre très limité. Le modèle le plus élaboré est celui de H.G. JOHNSON (1).

Supposons une collectivité de m individus, chaque ayant une fonction de consommation de la forme :

$$(1) \quad C_i = F_i (Y_i ; C_1, C_2, \dots, C_j \dots C_m)$$

avec $i \neq j$; $i = 1, m$.

Cette fonction suppose des liens d'interdépendance étendus à tous

(1) The effects of income redistribution on aggregate consumption with interdependence of consumers' preferences. *Economica* may 1952, pp. 131-147.

The macro-economics of income redistribution in Peacock : Income redistribution and social policy 1954, pp. 19-40.

les individus, tels que la consommation du i -ème d'entre eux est affectée par la consommation des ($j = m-1$) autres. En supposant la linéarité de ces fonctions, nous pouvons écrire la différentielle totale de (1) :

$$(2) \quad dC_i = F_{iy} dY_i + \sum_{j \neq i} F_{ij} dC_j \quad ; \quad i = 1, m$$

$$\text{avec } F_{iy} = \frac{\partial F_i}{\partial Y_i} \quad \text{et } F_{ij} = \frac{\partial F_i}{\partial C_j}$$

F_{iy} représente les propensions marginales à consommer. F_{ij} représente les "coefficients de réaction" entre i et j , c'est-à-dire l'accroissement de consommation de i induite par un accroissement d'une unité dans la consommation de j .

Puisqu'il y a m équations du type (2), l'écriture matricielle se révèle ici commode :

$$(3) \quad [I - F_{ij}] [dC_i] = [F_{iy} dY_i]$$

avec I une matrice-unité

Il résulte de (3) que le vecteur-colonne $[dC_i]$ représentatif des variations de consommation est égal à :

$$(4) \quad [dC_i] = [I - F_{iy}]^{-1} [F_{iy} dY_i]$$

On remarquera que l'hypothèse d'indépendance des préférences, posée précédemment, se traduit par la mise à zéro de tous les éléments de F_{ij} . Cette hypothèse devient donc un cas particulier.

Pour assurer la stabilité du système économique, c'est-à-dire le retour à un équilibre statique après modifications successives de la consommation du fait des relations d'interdépendance, on posera, comme le fait H.G. JOHNSON, la condition suffisante

suivante :

$$\left| \sum_j F_{ij} \right| < 1$$

Cette condition de stabilité, analogue à celle relative à la propension marginale à consommer ($\sum_i F_{iy} < 1$), suppose donc qu'à un accroissement d'une unité dans la consommation de j corresponde un accroissement inférieur à l'unité pour i . Cette condition n'est pas dénuée de réalisme sur le plan du comportement économique. En effet, l'augmentation de consommation induite pour i est réalisée pour un revenu donné ; c'est pourquoi elle ne peut pas s'accroître de façon importante, au risque de modifier les habitudes de consommation, c'est-à-dire les propensions marginales à consommer.

Cette condition suffisante de stabilité est précisée ensuite pour tenir compte des hypothèses formulées sur le comportement des individus dans la société. H.G. JOHNSON suppose deux types fondamentaux de sociétés : une société "compétitive" et une société "émulative", pour lesquelles les F_{ij} sont positifs. Ces deux types fondamentaux doivent être compris comme des caricatures très grossières de la réalité. Une société compétitive sera définie par le fait que les individus placés en fonction de leur revenu personnel sur une échelle des revenus, cherchent à défendre leur position relative par rapport aux individus placés en-dessous. A l'inverse, dans une société émulative au sens de VEBLEN, les individus cherchent à atteindre la structure de consommation de la classe de revenu située au-dessus. Selon que l'on adoptera l'une ou l'autre hypothèse, les effets de la redistribution sur la consommation globale pourront être très différents.

A partir de l'expression (4), écrivons l'expression donnant la variation de consommation globale :

$$(5) \sum_i dC_i = \sum_i \left[I - F_{ij} \right]^{-1} \left[F_{iy} \quad dY_i \right]$$

En passant de la notation matricielle à une notation utilisant les déterminants, on a :

$$(6) \sum_i dC_i = dC = \sum_i \sum_j \frac{\Delta_{ji}}{\Delta} F_{jy} dy_j$$

$$\text{avec } \Delta = \begin{vmatrix} 1 & -F_{12} & -F_{13} & \dots & -F_{1m} \\ -F_{21} & 1 & -F_{23} & \dots & -F_{2m} \\ \cdot & \cdot & 1 & & \vdots \\ \cdot & \cdot & \vdots & & \vdots \\ -F_{m1} & -F_{m2} & F_{m3} & \dots & 1 \end{vmatrix}$$

et Δ_{ij} le mineur relatif à l'élément de la i-ème ligne et de la j-ème colonne (1).

L'expression (6) peut encore s'écrire :

$$(7) dC = \sum_i \sum_j \frac{\Delta_{ij}}{\Delta} F_{iy} dy_i$$

ou

$$(8) \frac{\partial C}{\partial y_i} = \sum_j \frac{\Delta_{ij}}{\Delta} F_{iy}$$

expression qui donne l'augmentation de la consommation du fait de l'accroissement du revenu de l'individu i comme étant une somme d'accroissements partiels du revenu des j autres individus.

-
- (1) Pour passer de l'écriture matricielle aux déterminants, il suffit de se rappeler que la matrice inverse $[I - F_{ij}]^{-1} = M^{-1}$ doit vérifier : $M \cdot M^{-1} = I$ et que $M \cdot M' = \Delta \cdot I$ avec M' la matrice adjointe. D'où $M^{-1} = \frac{M'}{\Delta}$. On sait d'autre part que M' s'obtient à partir de M en remplaçant chaque élément de la matrice transposée par le mineur relatif dans Δ .

On peut démontrer (1) que le coefficient de F_{iy} dans (7) est positif et supérieur à l'unité, soit $\sum_j \frac{\Delta_{ij}}{\Delta} > 1$; $i = 1, m$.

L'expression (7) montre que la variation de consommation globale dépend :

- 1°) du revenu redistribué,
- 2°) des propensions marginales de chaque individu,
- 3°) des relations d'interdépendance.

Précisons cette relation pour deux individus, i étant le bénéficiaire d'un transfert de revenu octroyé par j . L'expression (7) s'écrit :

$$(8) \quad \sum_j \frac{\Delta_{ij}}{\Delta} F_{iy} - \sum_i \frac{\Delta_{ji}}{\Delta} F_{jy}$$

ou encore $D_i = \sum_j \frac{\Delta_{ij}}{\Delta}$ et $F_i = F_{iy}$, $F_j = F_{jy}$

$$(9) \quad D_i F_i - D_j F_j$$

Ecrivons maintenant :

$$(10) \quad D_i F_i - D_j F_j = D_i (F_i - F_j) + F_j (D_i - D_j) \\ = (F_i - F_j) \left[D_i + F_j \frac{(D_i - D_j)}{F_i - F_j} \right]$$

Cette expression comporte deux effets :

- 1°) un "effet de revenu", $F_i - F_j$, analogue à celui de l'hypothèse d'indépendance,
- 2°) un "effet d'interdépendance", $D_i - D_j$, égal à l'effet sur la consommation globale d'une augmentation de la consommation d'une unité pour i , et d'une diminution d'une unité pour j .

(1) Cf. JOHNSON, 1952, op. cit., p. 135-137.

Sachant que $D_i > 1$, on aboutit, après discussion des signes des expressions entre parenthèses dans (10), à deux théorèmes :

théorème n° 1 : Si $(D_i - D_j)$ et $(F_i - F_j)$ sont du même signe, l'effet total donné par l'expression (10) sera dans la même direction et du même signe que l'effet revenu donné par $(F_i - F_j)$.

théorème n° 2 : Si $(D_i - D_j)$ et $(F_i - F_j)$ sont de signes opposés, $(F_i - F_j)$ étant positif, l'effet total donné par (10) sera dans la même direction et plus grand que l'effet revenu si F_j/F_i est inférieur à $(D_i - 1)/(D_j - 1)$, dans la même direction et plus petit que l'effet revenu si F_j/F_i est compris entre D_j/D_i et $(D_j - 1)/(D_i - 1)$ dans la direction opposée à l'effet revenu si F_j/F_i est supérieur à D_i/D_j .

Ces différents cas hypothétiques doivent être maintenant raccrochés aux deux types de sociétés imaginées par JOHNSON : la société compétitive et la société émulative. Dans le premier type de société où chaque individu règle son comportement relativement à ceux qui se situent dans les classes de revenu inférieures, il est facile de vérifier que le premier théorème de JOHNSON s'applique à cette situation. A l'inverse, dans le second type de société où l'influence d'un individu sur la consommation des autres est en fonction directe de sa place sur l'échelle des revenus, c'est le deuxième théorème de JOHNSON qui se trouve validé.

Ces deux types de sociétés sont des abstractions caricaturales, comme le reconnaît JOHNSON lui-même. En particulier, les deux mobiles de la compétition et de l'émulation sont d'ordre psychologique et individuel. Il ne peut pas d'ailleurs en être autrement car les "fonctions de consommation" individuelles de JOHNSON, C_i , s'additionnent pour obtenir une fonction globale, C .

En revanche, les coefficients de réaction F_{ij} appliqués à des groupes présentent une analogie dans l'ordre de la

consommation avec des indices de la distance sociale (1). Appliqués à des individus, ils permettent de repérer les relations d'intégration/différenciation et ainsi d'approximer les relations sociales de conflit-coopération ; ils peuvent servir, en particulier, à mesurer le "niveau d'interactions" dans un groupe décrit par le modèle de SIMON.

*
* *
*

Historiquement, le modèle de JOHNSON est un élargissement de travaux plus anciens menés par METZLER en 1943 (2) avec une fonction de consommation indépendante, dans laquelle par conséquent, les coefficients de réaction sont nuls. Il est malheureusement nécessaire de procéder à cette régression scientifique en raison du poids des contraintes techniques : l'insuffisance des données statistiques ne permettant pas de mesurer correctement les coefficients de réaction. Au mieux, il est possible de repérer la position de l'individu à l'intérieur d'une classe statistique (hypothèse du revenu relatif de DUESENBERY) et de montrer que, pour un revenu annuel donné, un individu consommera une plus faible proportion de son revenu s'il est placé très haut dans sa classe de revenu.

Le modèle de METZLER qui a servi de base à tous les essais de simulation de politiques de redistribution concerne les effets de la redistribution sur le revenu global, les variations de la consommation étant considérées comme une étape intermédiaire aboutissant à une variation de revenu. On est donc en présence de la première esquisse d'un sous-modèle de redistribution inséré dans

(1) Coefficients de coopération, d'indifférence et d'antagonisme proposés par GOETZ-GIREY op. cit.

(2) Effects of income redistribution. RE stat. 1943, pp. 49-57.

un modèle général de l'équilibre macro-économique.

La proposition de départ est la suivante (1) :

"Si la communauté entière est divisée en deux groupes sur la base de la propension marginale à consommer, et si le groupe à propension élevée est subventionné au détriment du groupe à propension basse, l'augmentation induite du revenu sera plus faible, égale, ou plus grande que le montant de la taxe suivant que, la propension à consommer du groupe à propension élevée est inférieure, égale, ou supérieure à l'unité"(p.52).

Les deux groupes en question ont été définis en situant leur propension marginale par rapport à celle de la collectivité.

La démonstration du théorème est menée au moyen d'un exemple théorique, et en utilisant une fonction de consommation de type Robertson :

$$C_t = cY_{t-1}$$

Cette fonction permet de simplifier les calculs et de mieux voir les effets partiels d'une redistribution entre les deux groupes. Supposons un transfert social de 10 unités, une p. m. c de 0,7 pour le groupe A et de 0,3 pour le groupe B. Nous avons les variations suivantes en partant d'une position d'équilibre (2) :

-
- (1) If the entire community is divided into two groups on the basis of marginal propensity to consume, and the high-propensity group is subsidized at the expense of the low-propensity group, the induced rise of income to the low-propensity group will be less than, equal to, or greater than the amount of the tax according as the marginal propensity to consume of the high-propensity group is less than, equal to, or greater than unity"(p. 52).
 - (2) Le tableau de variation s'inspire de celui de Metzler, op. cit. p. 50.

	C_t^A	C_t^B	Y_{t-1}^A	Y_{t-1}^B	$Y_{t-1} = Y_{t-1}^A + Y_{t-1}^B$
période 1	-	-	+ 10	- 10	0
période 2	+ 7	- 3	+ 2	+ 2	+ 4
.....	...	...	...	...	...
période N	+ 9,8	- 1,8	+ 14,0	- 6,0	+ 8,0
(N — + ∞)					

La variation nette de la consommation $+ 7 - 3 = + 4$ engendre un surcroît de revenu total du même montant dans la période suivante (multiplicateur égal à l'unité). On suppose que la répartition du surcroît de revenu se fait de façon égalitaire entre A et B. Si le transfert n'est pas reconduit pour les périodes suivantes, au bout de N périodes, N tendant vers l'infini, l'augmentation totale de revenu est de + 8, égale à l'augmentation de la consommation. Le gain net du groupe A est donc de : $+ 10 + 4 = + 14$; la perte nette de B est de $= -10 + 4 = -6$. La démonstration du théorème est ainsi faite dans le cas d'une propension marginale à consommer inférieure à 1 pour le groupe A. Les démonstrations pour les deux autres cas relèvent du même raisonnement.

Après l'étude théorique de METZLER, des travaux de vérification empirique ont été menés. Parmi ceux-ci, il faut citer d'abord une étude de H. LUBELL (1) qui tend à montrer à partir de statistiques américaines pour 1941 que les effets prévisibles d'une redistribution des revenus seraient limités. Par exemple, pour une réduction de l'écart des revenus de 10 % vers la moyenne de la distribution, l'accroissement de consommation serait de 0,52 % ; et en cas de réalisation d'une égalité parfaite (réduction de l'écart de 100 %), l'accroissement de consommation serait de 5,82 %. En revanche, la diminution de l'épargne est plus importante : respectivement 5,5 % et 61,5 %. H. LUBELL impute d'abord ces

(1) LUBELL (H.) Effects of redistribution on consumers expenditures, AER, mars 1947, pp. 157-170.

résultats à une sous-estimation statistique du revenu, mais dans une communication ultérieure (1) rejette cette explication. Sa conclusion est alors très pessimiste (2) :

"Aucune redistribution de quelque sévérité qu'elle soit, ne provoquera un changement suffisamment grand dans le volume des dépenses pour offrir une contribution importante au problème d'une demande totale croissante".

Cette conclusion n'est pas recevable pour trois raisons. Premièrement, en se plaçant dans les conditions de travail de H. LUBELL, l'étude des effets directs sur la consommation, le faible accroissement de celle-ci, peut être dû, comme le suggère du reste l'auteur, à un phénomène de désépargne pour les faibles revenus. Ainsi quand le revenu augmente, il y a d'abord reconstitution de l'épargne antérieure et après seulement, dépenses en biens de consommation. Deuxièmement, le schéma de redistribution utilisé est très restrictif. Aussi, si on adopte d'autres schémas, par exemple un transfert de revenu des deux dernières tranches supérieures vers les deux premières inférieures, l'accroissement de consommation sera plus important. Enfin, troisièmement, l'étude ne porte que sur les effets directs de la redistribution sans tenir compte des effets induits dus au jeu d'un multiplicateur des dépenses de consommation.

Pour mesurer les effets directs de la redistribution, H. LUBELL ne précise pas s'il utilise la propension moyenne ou marginale, s'il fait l'hypothèse que les habitudes de consommation se maintiennent ou s'ajustent instantanément en fonction des déplacements d'une classe de revenu à une autre. C'est pourquoi, une étude de M. BRONFENBRENNER (3) a précisé les méthodes de

(1) Ibid, p. 930.

(2) "No redistribution of any feasible severity will bring about a large enough change in aggregate expenditures to offer a major contribution to the problem of increasing total demand"(p.163).

(3) BRONFENBRENNER (M), YAMANE (T), LEE (C.H.). A study in redistribution and consumption, RE Stat. 1955, pp. 149-159.

H. LUBELL en distinguant quatre cas correspondant à deux critères de choix :

1°) maintien ou modification des habitudes de consommation correspondant à la classe de revenu initiale,

2°) utilisation de la propension moyenne ou de la propension marginale à consommer.

Pour ce dernier critère, en toute rigueur, c'est la propension marginale qu'il faut utiliser puisque les transferts de revenus se font à la marge. En utilisant la propension moyenne, on risque d'introduire des erreurs systématiques ; si, par exemple, les propensions marginales sont toutes égales pour chaque classe de revenu, les propensions moyennes étant différentes, un transfert de revenu n'engendrera aucun effet sur le volume de la consommation globale. Cet exemple est évidemment extrême, mais il illustre bien le biais maximum que peut engendrer le choix de la propension moyenne. Ce choix est pourtant commode car il est plus facile de calculer une moyenne qu'une variation à partir des statistiques existantes. C'est pourquoi, très souvent, la propension marginale est approximée par la propension moyenne, en considérant qu'à l'intérieur de la classe de revenu, la propension est constante. En définitive, ce second critère est assez contestable car il n'y a pas à proprement parler de choix, mais plutôt une contrainte qui s'exerce sur la mesure de la propension marginale. Avec les statistiques déjà utilisées par LUBELL, BRONFENBRENNER arrive à des résultats différents. Pour une réduction de l'écart des revenus de 10 % et en utilisant la propension moyenne, l'accroissement prévu de la consommation est estimé à 0,37 % si les habitudes de consommation sont maintenues, et à 0,99 % si ces habitudes sont modifiées. Pour une réduction de 100 %, on a respectivement : 3,99 % et 17,42 %.

Tous ces essais de simulation sont dangereux à utiliser en politique économique pour deux raisons :

1°) les effets partiels de la redistribution sur la consommation sont sous-évalués par la non-prise en compte des interdépendances. Or dans nos sociétés industrialisées, en raison de la symbolique des actes de consommation, les relations d'intégration/différenciation sont importantes,

2°) quand bien même les effets partiels seraient-ils faibles qu'il faudrait encore les incorporer, comme le fait **METZLER**, dans un modèle général où les effets indirects seraient introduits.

CHAPITRE VII : LA REDISTRIBUTION ET LE COMPORTEMENT DU
SALARIE : LES EFFETS PARTIELS SUR L'OFFRE DE TRAVAIL

Dans ce chapitre, au lieu de chercher dès le départ à préciser l'ensemble des conditions d'application de modèles quantitatifs, la démarche inverse sera appliquée. La raison de ce choix est qu'il existe un modèle du comportement économique du salarié, et que ce modèle ne sert pas seulement pour le calcul économique, mais aussi à justifier une idée reçue suivant laquelle un surcroît de revenu non gagé sur un acte productif individuel entraîne une diminution de l'offre de travail.

A titre d'introduction, examinons comment J.K. GALBRAITH utilise ce modèle dans l'Ere de l'opulence. A un niveau général, J.K. GALBRAITH dénonce ce qui correspond selon lui à un mythe ; la nécessité de l'insécurité dans une économie de marché, comme facteur d'efficacité (1). A un niveau strictement économique, la dénonciation du mythe conduit à admettre la séparation entre l'apport productif et le revenu salarial (2), l'allocation-chômage, seule forme de transfert envisagée par J.K. GALBRAITH, étant la cause de la rupture. Cette rupture introduit-elle une incohérence dans le système économique ? Pour J. K. GALBRAITH, il n'en est rien si on admet un postulat, à savoir que la production dans

(1) Op. cit., chapitre 8, p. 132 et s.

(2) Chapitre 20.

une société industrielle avancée n'est plus une finalité en soi, mais un moyen de parvenir au plein-emploi. Par suite, l'allocation-chômage est un instrument à deux faces :

1°) elle joue le rôle de stabilisateur automatique en période de récession, garantissant ainsi le plein-emploi des hommes ;

2°) elle pourrait exercer un effet néfaste sur l'offre de travail si l'encouragement à l'oisiveté était supérieur aux effets de stabilisation, ce qui n'est pas le cas, d'autant plus qu'il est possible de faire varier le montant de l'allocation en raison inverse des conditions prévalentes sur le marché du travail, et, in fine, quand bien même il y aurait incitation à relâcher l'effort productif individuel, J. K. GALBRAITH affirme (1) :

"... dans un monde où la production ne conserve plus son caractère d'urgence, nous pouvons manifestement contempler l'accroissement de l'oisiveté volontaire avec une certaine sérénité".

Ainsi reconstituée, l'argumentation de J. K. GALBRAITH reconnaît, mais justifie l'effet défavorable sur l'offre de travail d'un transfert de revenu.

Son danger est qu'elle est dénuée de fondements scientifiques sérieux, procédant par affirmations, et que ces affirmations viennent corroborer le "sens commun".

C'est pourquoi, après avoir exposé les principaux résultats du calcul économique qui sont importants pour la mise en oeuvre d'une politique de redistribution, nous poserons des limites précises au domaine de validité en faisant une appréciation critique de l'ensemble.

(1) Op. cit., p. 281.

SECTION 1 : L'ACTION DES TRANSFERTS SOCIAUX SUR LE COMPORTEMENT
MICRO-ECONOMIQUE DE L'INDIVIDU PRODUCTIF.

La théorie de l'impôt s'applique au transfert social pur, et nous commencerons par exposer les résultats généraux de la théorie de l'impôt en matière d'offre de travail de la part de l'individu productif, puis nous envisagerons des cas spécifiques correspondant à diverses modalités de transferts.

§ 1.- Résultats généraux : le modèle de COOPER.

Le modèle de Gershon COOPER (1) est la présentation moderne de l'étude de l'incidence d'un impôt sur l'offre de travail. Il n'y a aucun inconvénient à présenter le modèle pour un transfert de revenu ; au signe près, les résultats généraux sont les mêmes. De plus, cette façon de procéder permet l'examen complet des effets d'une mesure à caractère redistributif sur l'offre de travail du bénéficiaire et du contribuable finançant le transfert (ces deux agents pouvant du reste s'appliquer au même individu productif).

Le raisonnement repose sur un travailleur individuel rationnel en situation de choix entre un nombre d'heures de travail rémunérées par un salaire dont le taux est considéré comme exogène et constant, et un nombre d'heures de non-travail, défini comme du "loisir". Le terme de loisir utilisé dans le modèle et dans tous les travaux portant sur la "théorie du loisir-travail", est fort mal venu ; il serait plus judicieux de le remplacer par la notion de repos qui évoque la reconstitution au sens large de la force de travail. Nous continuerons cependant à utiliser le terme de loisir, mais à titre provisoire jusqu'à ce qu'il soit discuté.

(1) Taxation and incentive in mobilization, QJE n° 1 1952 reprinted in Readings in the economics of taxation. MUSGRAVE and SHOUP, ed., 1959.

On suppose que la fonction de choix du travailleur est de la forme :

$$(1) \quad S = S(L, y)$$

avec L le nombre d'heures de loisir et y le revenu réel disponible provenant du travail fourni.

Par analogie avec la fonction de satisfaction, L et y apparaissent comme deux "biens", L n'étant pas un "bien inférieur" (dans ce cas, en effet, les effets incitatifs seront opposés à ceux développés dans le modèle). Avec Y le revenu réel avant transfert et α un taux d'imposition négatif, égal à un taux de transfert, le revenu disponible est donné par :

$$(2) \quad y = (1 - \alpha) Y$$

ou encore

$$(3) \quad y = (1 - \alpha) [w (H - L)]$$

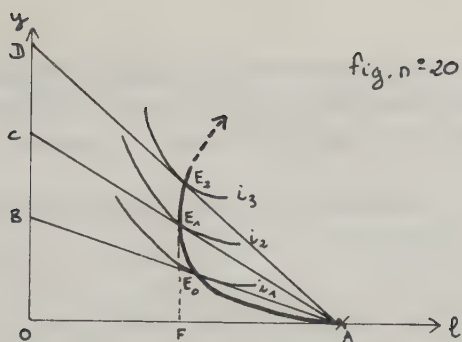
avec w le taux de salaire et H le capital-temps de l'individu. L'individu productif étant rationnel, il cherche à maximiser S sous la contrainte (3).

Les conditions nécessaires du premier ordre donnent, tous calculs faits :

$$(4) \quad \frac{S'_L}{S'_Y} = (1 - \alpha)w$$

On supposera à titre provisoire que les conditions du second ordre sont remplies (cf. infra la "condition de COOPER").

Raisonnons sur une représentation géométrique en partant d'une situation initiale caractérisée par l'absence de transfert (point E_0 sur la figure n° 20).



Le point E_0 est un équilibre pour l'individu, au point de tangence de la droite AB d'équation $y = w(H-l)$ avec la courbe d'indifférence i_1 . On crée maintenant un transfert de revenu de taux uniforme $\alpha_1 = \left| \frac{BC}{OC} \right|$. Sur la figure n° 20, on s'aperçoit que le loisir diminue au profit de temps de travail. L'effet de substitution est donc favorable à l'offre de travail. En effet, dans (4) S'_y diminue du fait de l'octroi du transfert et, comme α' et w sont donnés, le retour à l'équilibre impose une diminution de S'_1 . Mais si un taux $\alpha_2 > \alpha_1$ est choisi, par exemple $\alpha_2 = \left| \frac{DC}{OC} \right|$, alors le temps de loisir après être passé par un maximum en F, commence à augmenter et l'offre de travail diminue. La forme de cette courbe dépend de l'élasticité de l'offre de travail. Il n'est pas possible a priori de tirer des conséquences précises à propos de l'incidence d'un transfert sur l'offre de travail. De là le caractère purement formel des démonstrations - R. MUSGRAVE (1) parle d'un raisonnement formel" (formal argument) - qui appelle des vérifications empiriques afin de départager l'effet total en un effet de substitution favorable et un effet de revenu défavorable. Sans aller jusque-là, et en restant dans le raisonnement formel,

(1) Op. cit., p. 233 et s.

une discussion sur les conditions du second ordre permet de répertorier les difficultés et de lever partiellement l'indétermination sous certaines hypothèses.

COOPER a démontré (1) qu'une condition suffisante pour avoir un maximum était que :

$$\left[S'_y + y S''_{yy} - (H-L) S''_{ly} \right] \frac{dl}{d\alpha} > 0$$

La "condition de COOPER" montre que le signe de $\frac{dl}{d\alpha}$, $\frac{dl}{d\alpha}$ étant par hypothèse négatif, dépend du signe de l'expression entre crochets. Ou bien cette expression est positive et alors $\frac{dl}{d\alpha}$ est négatif, ou cette expression est négative et alors $\frac{dl}{d\alpha}$ est positif. Comme a priori aucune considération économique, ne peut préciser le signe de cette expression dans sa totalité, le signe de $\frac{dl}{d\alpha}$ est par suite indéterminé. En effet, supposons que l'utilité marginale du loisir s'accroisse avec le revenu ($S'_{ly} > 0$), une hypothèse réaliste ; supposons ensuite que l'utilité marginale du revenu soit positive ($S'_y > 0$) et décroissante ($S''_{yy} < 0$), des hypothèses classiques ; malgré ce jeu d'hypothèses, l'expression de COOPER reste indéterminée car tout dépend des grandeurs S'_y , S''_{yy} et S''_{ly} . Supposons maintenant que l'utilité marginale du loisir soit indépendante du revenu, soit : $S''_{ly} = 0$.

La condition de COOPER s'écrit alors :

$$\left[S'_y + y S''_{yy} \right] \frac{dl}{d\alpha} > 0$$

S'_y étant positif par hypothèse, S''_{yy} étant toujours négatif, la courbe représentative de la fonction d'utilité marginale a une pente négative. L'élasticité de cette courbe est donc négative, égale à :

$$\xi = y S''_{yy} \times \frac{1}{S'_y}$$

(1) Op. cit., p. 491-492.

Si $|\varepsilon| < 1$, l'effet de substitution l'emporte sur l'effet de revenu, et l'offre de travail s'accroît.

Si $|\varepsilon| > 1$, on obtient le résultat contraire : l'offre de travail diminue.

Enfin, avec $|\varepsilon| = 1$, on a $y S''_{yy} = S'_y = 0$. Il n'y a pas de variation dans l'offre de travail.

Le modèle de COOPER apparaît ainsi extrêmement limité dans les résultats généraux qu'il propose. Retenons du modèle le sens des effets de substitution et de revenu dans le cas d'un transfert de revenu (pour un impôt finançant le transfert, le sens est inversé) : effet de substitution favorable, effet de revenu défavorable.

La décomposition de l'effet total relève du domaine de la vérification empirique. Disons à ce sujet qu'il est fortement plausible a priori que l'évaluation marginale du revenu soit supérieure à l'évaluation marginale du loisir dans nos sociétés industrielles même les plus avancées. L'effet de revenu l'emportera donc sur l'effet de substitution (1).

Du point de vue de la politique économique, le modèle indique la voie à prendre pour que l'individu modifie son arbitrage entre temps de travail et temps de loisir dans la perspective d'une croissance économique modérée : faire en sorte que l'élasticité de la fonction d'utilité marginale soit supérieure à l'unité en valeur absolue : suppression de la rémunération au rendement, création d'une équipe supplémentaire dans le travail par postes... etc.

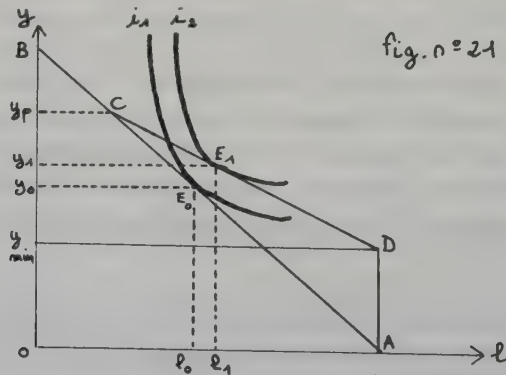
(1) Données sociales de l'INSEE 1974 p. 105 : enquête SOFRES mars 1971 pour 1000 personnes interrogées : 62 % préfèrent une augmentation du revenu à durée de travail constante ; 26 % préfèrent une diminution de leur temps de travail ; 12 % ne savent pas.

§ 2.- Les cas spécifiques : effets incitatifs de différents systèmes de transfert.

La figure n° 21 représente une forme de transfert au bénéfice exclusif d'un salarié. Dans la mesure où le transfert s'adresse aussi (et même surtout) au non-salarié, il est possible de généraliser le cas du paragraphe précédent en adjoignant une fraction forfaitaire au transfert de revenu. La contrainte budgétaire (3) du modèle de COOPER s'écrit alors :

$$(3') \quad y = y_{\min} + (1 - \alpha) [w (H - l)]$$

avec $y_{\min}$ le revenu minimum garanti. Dans cette équation, α revêt un sens différent du paragraphe précédent qui montre du reste l'ambiguïté de l'expression "impôt négatif sur le revenu". α est ici un taux de transfert négatif, c'est-à-dire un taux d'imposition positif sur la fraction du revenu supérieure au revenu minimum. Au sens strict du terme, l'impôt négatif ne concernerait que le revenu minimum qui correspond effectivement à un impôt négatif. Graphiquement, la solution optimale pour un individu productif est donnée par la figure n° 21.



Sur ce diagramme, E_0 représente l'équilibre initial pour la contrainte budgétaire AB d'équation $y = w (H - l)$.

La mise en place d'un impôt négatif sur le revenu a deux effets sur la contrainte budgétaire :-un effet de déplacement de la droite vers le haut (mesuré par AD) par suite de l'existence d'un revenu minimum $y_{\min}$.

- un effet, analogue à celui rencontré dans le modèle de COOPER, mais de sens opposé, résultant de l'adoption d'un taux d'imposition positif sur la fraction de revenu supérieure à $y_{\min}$. La nouvelle contrainte budgétaire est alors représentée par la surface délimitée par la frontière BCDA. Cette frontière comprend donc trois parties :

1°) BC, correspondant à l'ancienne contrainte budgétaire; le point C projeté sur l'axe y donnant le revenu productif, y_p , sans transfert.

2°) CD correspondant à l'impôt négatif, avec une pente négative par conséquent, fonction du taux de salaire w et de α .

3°) DA correspondant à un transfert forfaitaire.

En considérant w constant, on s'aperçoit que pour une valeur de plus en plus grande de α , la pente de CD diminue. Pour $\alpha = 1$, CD se confond avec la droite définissant le revenu minimal. Dans ce cas, le point d'équilibre se situe en D (solution en coin). La contrainte budgétaire (3') s'écrit :

$$(3'') \quad y = y_{\min}$$

et comme y_p , projection du point C (point d'intersection des droites AB et CD) est égal à :

$$y_p = \frac{y_{\min}}{\alpha}$$

on a finalement

$$(6) \quad y = y_{\min}$$

$$(6') \quad y = y_p$$

Ces deux équations traduisent les inconvénients d'un transfert de revenu totalement forfaitaire. L'effet incitatif sur l'offre de travail est défavorable à deux niveaux :

- pour celui qui possède le niveau minimum requis, il n'est pas incité à accroître à la marge son revenu par un apport productif (Pour une espérance de gain très forte, le comportement sera probablement différent),

- pour celui qui possède un revenu productif y_p égal (ou très proche) du niveau minimum requis, il est incité à substituer du loisir à du revenu.

Cette démonstration justifie a contrario l'intérêt qu'il y a à créer un transfert de revenu avec $d < 1$. Dans ce cas, en effet, l'équation budgétaire est de la forme (3') ; y dépend alors non seulement du transfert de revenu, mais également de w et de $(H-L)$. L'individu productif décrit par cette équation est donc susceptible de rechercher un meilleur salaire et/ou d'accroître éventuellement son temps de travail (déplacement de la contrainte budgétaire). La figure n°21 présente une solution optimale en E_1 ; par rapport à l'équilibre initial E_0 , on constate l'accroissement de temps de loisir $(L_1 - L_0)$, donc un effet incitatif défavorable. Contrairement à ce que pourrait laisser supposer une observation superficielle, il n'y a pas incompatibilité sur le plan comportemental entre l'accroissement du temps de travail $(H-L)$ et l'accroissement du temps de loisir $(L_1 - L_0)$. Le revenu est non seulement une somme valorisée de droits sur un stock de richesse, mais également une forme d'accession à une position sociale. De ce fait, l'individu productif peut dans un premier temps accroître son temps de travail et/ou rechercher un meilleur salaire en vue d'occuper une position sociale plus désirable ; puis, dans un deuxième temps, adapter le temps de loisir spécifique à cette nouvelle position.

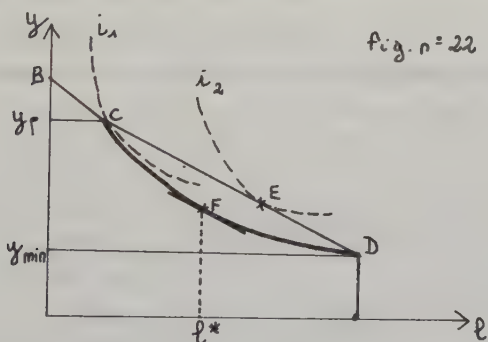
Finalement, l'effet total de ce type de transfert se décompose de la façon suivante :

1°) l'effet revenu de la partie forfaitaire est d'autant plus défavorable que le niveau du revenu minimum est élevé,

2°) l'effet de substitution, dû à l'imposition sur la fraction supérieure au minimum, est analogue à l'effet de

substitution provoqué par un impôt positif sur le revenu, c'est-à-dire défavorable. En revanche, l'effet de revenu est favorable.

Face aux inconvénients de ce premier système de transfert, d'autres formules ont été imaginées afin de limiter les effets défavorables sur l'offre de travail. La première modification (1) consiste à faire varier le taux marginal d'imposition α de telle sorte que ce taux soit régressif par rapport au nombre d'heures de travail fournies, soit : $\alpha = \alpha(H-L)$ avec $\partial\alpha / \partial L > 0$. Graphiquement, la portion CD de la contrainte budgétaire est une courbe convexe par rapport à l'origine sur la figure n° 22.



Sur cette même figure, on a déterminé les points d'équilibre pour l'une et l'autre contrainte. On s'aperçoit que pour un transfert avec α régressif, le point d'équilibre est en C (solution en coin). Pour démontrer que C est une solution en coin, il faut que la pente de la courbe soit inférieure à la pente de I_1 après C ; ce qui est vérifié car, au-delà de y_p , le revenu net est égal au revenu productif sans transfert (droite CB). On remarque aussi que le point d'équilibre C est situé sur une courbe d'indifférence

(1) Cf. PERLMAN (R.) A negative income tax plan for maintaining work incentives, JHR, III, n° 3, 1968, pp. 289-299.

i_1 inférieure à i_2 ; la raison en est la différence dans les taux marginaux d'imposition.

Avec un taux α régressif par rapport à l'offre de travail, l'incitation au travail est mieux préservée. En plus, l'effet de substitution du cas précédent est partiellement favorable à l'offre de travail. Sur la figure n°22, à partir du point F, dont la tangente en ce point est parallèle à CD, l'individu substitue du temps de loisir au profit d'un revenu supplémentaire. Appelons L^* la projection du point F sur l'abscisse et cherchons la condition à remplir pour qu'il y ait substitution favorable au travail. L'équilibre est atteint quand :

$$(4) \quad S'_L / S'_Y = (1 - \alpha) w + w (H-L) \partial \alpha / \partial L$$

Pour qu'il y ait substitution favorable, il faut que :

$$S'_L / S'_Y > w$$

soit

$$(1 - \alpha) w + w (H-L) \partial \alpha / \partial L > w$$

d'où

$$\partial \alpha / \partial L > \alpha / (H-L) \quad \text{pour} \quad L < L^*$$

Il n'en demeure pas moins vrai que l'effet de substitution s'applique à un calcul à la marge, et risque par conséquent d'être, largement contrecarré par l'effet de revenu.

Un deuxième système de transfert (1) diminue encore les effets défavorables sur l'offre de travail en circonvenant le domaine des bénéficiaires aux seuls salariés. La contrainte budgétaire s'écrit maintenant :

$$(4'') \quad Y = \left[w_g + (1 - \alpha) w \right] (H-L)$$

(1) Préconisé par J. KESSELMAN : Labor-supply effects of income, income work, and wage subsidies. JHR 1969, n° 4, pp. 275-292.

avec w_g un salaire minimum garanti analogue en France au SMIC. Comme précédemment, on peut opter pour $\alpha' = \text{constante}$ ou $\alpha' = \alpha(H-L)$. En se limitant au premier cas, le seul intéressant du reste (cf. infra), l'effet revenu est mesuré par la différence entre le revenu après transfert et le revenu productif, soit :

$$Y - Y_p = (w_g - \alpha' w) (H-L)$$

Comme $(w_g - \alpha' w)$ est une constante, w étant déterminé sur le marché du travail, l'effet revenu est cette fois-ci fonction :

1°) De l'offre de travail, le transfert net s'accroissant avec la diminution du temps de loisir. On comprend alors pourquoi il est inutile de faire varier α' comme dans le système précédent.

2°) Du niveau auquel est fixé w_g . Existe-t-il à ce niveau un effet défavorable ? A première vue, on ne peut pas assimiler le salaire minimal à un transfert forfaitaire comme c'était le cas jusqu'à présent. Il est certain maintenant que, sans salaire minimal, en faisant abstraction de toutes considérations autres que celles retenues par la théorie (équilibre statique), l'individu aurait accru son offre de travail (heures supplémentaires). Au total, l'effet revenu reste défavorable avec cependant un élément correcteur qui ne fait pas appel à la manipulation de α' .

L'effet de substitution est donné par l'égalité entre taux marginal de substitution et prix du travail fourni, soit :

$$(4'') \quad S'_L / S'_Y = w_g + (1 - \alpha') w$$

L'effet de substitution est favorable comme dans le système précédent, si $S'_L / S'_Y > w$. La démonstration est immédiate ; la condition étant que $w < w_g / \alpha'$. Or, pour $w \gg w_g / \alpha'$, on a un transfert net nul.

Les enseignements retirés de la théorie de l'impôt, s'ils sont rigoureux sur le plan formel, restent limités dans leur portée explicative, la rigueur du raisonnement étant obtenue au prix d'un formalisme dont la logique prend appui sur des hypothèses très restrictives, en particulier : l'individu productif en situation de libre choix entre travail et loisir. De cette constatation, il résulte qu'il devient indispensable d'encadrer la théorie dans une structure moins rigoureuse certes, mais plus riche en contenu social. En revanche, du point de vue des techniques de redistribution, la théorie de l'impôt se prête bien, en raison de son cadre général, à des comparaisons coûts/avantages entre différents procédés de transfert.

SECTION 2 : APPRECIATION CRITIQUE DES MODELES.

Le modèle de COOPER dans ses aspects généraux et à travers les cas spécifiques qu'il suscite appelle inévitablement des questions de tous ordres portant sur les hypothèses principales du modèle et les prolongements possibles afin de soulever telle ou telle hypothèse ; ces questions alimenteront ensuite une réflexion théorique sur la nature du salaire.

§ 1. - Discussion sur les hypothèses du modèle de COOPER.

En reprenant les hypothèses les plus importantes, et par ordre de précision décroissante dans leur traitement, nous dirons que le modèle de COOPER est :

- 1°) Statique,
- 2°) Bâti en avenir certain,
- 3°) Micro-économique,
- 4°) Strictement économique.

Le modèle est d'abord statique, en un double sens :

1°) Les ajustements dans les comportements économiques sont réputés être quasi-instantanés, sans délais de réaction.

2°) Les effets en longue période sont négligés.

En ce qui concerne le premier point, la dynamisation du modèle obscurcit les résultats comme le montre une étude de J.CONLISK (1). Ce dernier ajoute une équation supplémentaire pour tenir compte de la "motivation", M_t :

$$(1) M_t = \beta_0 + \beta_1 Y_{t-1} + \beta_2 Y_{t-2} ; \beta_1, \beta_2 > 0$$

avec Y_{t-1} et Y_{t-2} le revenu net daté.

Cette équation suggère qu'un effet de mémoire existe chez l'individu productif et que cet effet a une incidence sur l'offre de travail :

$$(2) W_t = \alpha_0 + \alpha_1 G + \alpha_2 (1-r) w + \alpha_3 M_t$$

avec G le revenu minimum garanti, r le taux d'imposition marginal (équivalent à α), w le taux de salaire. M_t est affecté d'un coefficient α_3 positif.

Cet effet de mémoire peut être interprété de différentes manières. En ce sens, il permet un déblocage du modèle de COOPER en introduisant d'autres composantes du comportement, par exemple des variations d'ordre sociologique. A la limite, on peut concevoir une offre de travail positive avec l'absence de tout travail productif rémunéré par un salaire, l'incitation au travail se faisant par une action sur M . Il suffit de substituer au signe monétaire des signes sociaux valorisés par la collectivité : décorations, citations, promotions... etc.

(1) Simple dynamic effects in work-leisure choice. JHR 1968, pp. 324-326.

On retrouve ici la quatrième hypothèse : le modèle est strictement économique, ce qui signifie qu'il n'est pas possible d'imaginer une rémunération du travail complètement coupée du marché du travail. Cette éventualité existerait dans une collectivité où la structure d'encadrement, définissant les modalités d'intégration sociale, serait telle que le salaire changerait de nature pour devenir un signe d'insertion sociale. C'est à la limite ce qui se passerait si le salaire devenait en totalité un salaire social (avec toute l'ambiguïté de cette expression).

En un second sens, le modèle est statique parce que les phénomènes pris en compte sont tronqués et limités à la courte période. Revenons un instant sur la nature des transferts de revenu. Ceux-ci représentent d'abord un moyen de pallier une insuffisance, temporaire ou définitive, de l'offre individuelle de travail. Sous cet angle, ils suscitent des effets néfastes sur l'offre de travail. Mais si, abandonnant cette optique de flux, le transfert est véhiculé par un investissement en capital humain, on conçoit facilement que la perspective se modifie radicalement. L'investissement, augmentant la productivité du travail, justifie l'élévation du taux de salaire dans le cas d'un transfert proportionnel au revenu (cf. résultats généraux du modèle de COOPER). Dans ce cas, l'offre de travail, comptabilisée en heures de travail, au lieu de diminuer quand l'effet de revenu est supérieur à l'effet de substitution, s'accroît qualitativement. Tout dépend ici de la nature du transfert social, une distinction devant être faite entre un transfert "non productif" (l'allocation chômage par exemple : mais nous verrons que la nature de ce type de transfert répond à une autre hypothèse) et un transfert "productif" : bon d'éducation, soins médicaux gratuits. Sur ce point, l'analyse micro-économique révèle ses insuffisances et les théories classiques du capital variable retrouvent un regain d'intérêt (cf. infra § 2 : retour sur la théorie du salaire).

Le modèle de COOPER est bâti en avenir certain. Aussi, le salaire revêt-il un sens particulier, l'offre de travail qu'il rémunère étant sensée être continue dans le temps. Or, le propre de l'incertitude est d'introduire l'ensemble des risques de l'existence dans la détermination du salaire. Certaines formes de transfert ne sont-elles pas simplement une fraction de salaire correspondant aux aléas affectant l'offre de travail ? L'exemple caractéristique étant l'allocation-chômage. Cette interrogation reste en suspens si on invoque la théorie micro-économique du salaire. Du reste, il ne peut pas en être autrement car le marché du travail n'est pas en pratique un "marché généralisé" au sens de DEBREU. On comprend alors pourquoi les transferts de revenu correspondant aux risques inhérents à la condition de salarié se font hors marché, et le plus souvent avec l'intervention de l'Etat. Cette conception élargie du salaire permet d'expliquer l'existence d'un système d'assurances sociales dans une économie socialiste comme l'URSS. Ce système est très faiblement redistributif (en principe, il devrait même ne pas l'être), car les prestations sociales ne constituent pas des transferts sociaux au sens où nous l'entendons, mais l'équivalent du versement d'une prime d'assurance. Cette conception permet également de comprendre l'erreur de la thèse défendue par J. RUEFF (1) au début des années trente en Grande-Bretagne, où la théorie de l'équilibre général était prise comme norme par rapport à laquelle toute déviation apparaissait comme une hérésie. Sur le marché du travail où sévissait à l'époque le chômage, le déséquilibre permanent était expliqué par l'existence de l'assurance-chômage entraînant une rigidité à la baisse du salaire nominal alors que le niveau général des prix baissait à la suite de la réévaluation de la livre en 1925. On s'aperçoit maintenant que, même du point de vue de la pure logique interne de la théorie de l'équilibre (2), l'analyse proposée est

(1) Thèse reprise récemment à propos de la Crise de 1974-1975.

(2) Cette thèse prêtant par ailleurs le flanc à d'autres critiques que KEYNES ne manquera pas de relever.

fausse par rapport à la réalité observée car elle repose sur l'hypothèse d'un marché du travail en avenir certain où le salaire rémunère une offre de travail non sujette aux risques de l'existence

La discussion autour de cette hypothèse éclaire déjà partiellement la théorie du salaire dans une de ses annexes généralement appelée le "salaire social" (ou salaire indirect) par opposition au salaire direct de rendement. Dans cette catégorie, on trouve des transferts dans le temps : prestations familiales, prestations sociales, retraites, qui correspondent en fait à une fraction différée du salaire.

Trop souvent, le salaire social a fait l'objet d'erreurs d'interprétation. On a cru que, du fait de son mode d'obtention, en dehors du marché, le salaire était "indépendant de l'activité du travailleur, mais exprimant la prise en considération de sa personne humaine, de sa situation familiale et sociale" (1). En réalité, s'il est vrai que ces critères jouent un rôle dans l'attribution de ce complément de salaire, il y a néanmoins une incohérence manifeste à vouloir considérer le salaire social comme coupé entièrement de l'activité productive du bénéficiaire. Ce qu'il faut bien voir, en revanche, c'est que la notion de salaire social s'inscrit dans l'ensemble plus vaste des transferts sociaux dont elle constitue une partie décrite par une propriété unique : l'appartenance à la sphère de la production.

Le modèle est micro-économique : il prend pour objet d'analyse un individu productif isolé en situation de libre choix entre le travail et le loisir. Cette troisième hypothèse soulève un certain nombre de questions que nous évoquerons rapidement. D'emblée, il est facile d'observer que le libre choix de l'individu

(1) BARRE (R) Economie politique, tome II, PUF p. 81.

est en général très limité et se réduit aux heures supplémentaires ou à un travail de complément. Les courbes d'indifférence entre travail et loisir se réduisent donc à une portion de courbe, voire même à un point. Dans ce dernier cas, tout calcul économique est évidemment exclu. Cette remarque en amène une autre : est-il réaliste de considérer une situation de choix même très limitée entre le travail et le "loisir" ? Dans la section précédente, en introduction au modèle de COOPER, nous avons déjà mentionné l'imprécision de ce terme de loisir utilisé dans tous les modèles de choix et les avantages à retirer de sa substitution par la notion de repos ou par celle de reconstitution de la force de travail. Par ce biais, on conçoit que la liberté de choix est non seulement limitée par des contraintes physiologiques, mais aussi par des normes collectives déterminant un temps de travail standard pour telle ou telle catégorie de salarié. Ainsi, la structure d'encadrement, réduite à sa plus simple expression dans le modèle, est susceptible de peser plus ou moins fortement sur l'étendue du choix de l'individu. Sur le plan pratique, les vérifications empiriques doivent donc nécessairement être précédées par la détermination du degré de liberté du modèle par rapport à sa structure d'encadrement, ce que les travaux américains ne font pas : Citons ici deux auteurs, C.T. BREHM et T.R. SAVING (1) qui ont construit une fonction de demande de transferts, en faisant l'hypothèse que la demande est "un cas particulier de la demande de loisir"...

Deux exemples vont nous montrer le rôle joué par la structure d'encadrement sur les arbitrages individuels entre le travail et le loisir. Le premier est immédiat, aisément perceptible pour chacun d'entre nous : l'état de chômeur est considéré dans nos sociétés comme dégradant ; même avec une garantie de revenu

(1) The demand for general assistance payments, AER 1964, pp. 1002-1018.

importante, le chômeur se sent exclu (1).

Le deuxième exemple est tiré d'une expérimentation de l'impôt négatif dans le New-Jersey durant la période 1969-1972 (2). Sans entrer dans les détails de l'étude (voir références ci-dessous) l'expérimentation a montré que le taux d'emploi pour les hommes n'avait pas été affecté par l'impôt négatif ; le taux d'emploi pour les femmes, en revanche, a été significativement affecté à la baisse, la raison étant que l'allocation versée pouvait entrer en concurrence avec de bas salaires féminins.

Mentionnons une limitation importante à l'expérimentation : les résultats à l'échelle réduite doivent être appliqués au niveau global avec précaution. En effet, il faudrait étudier avec soin les relations entre le marché du travail et le réseau des transferts, ici l'impôt négatif. L'existence de cette allocation ne va-t-elle pas inciter les entreprises à comprimer les bas salaires, ou même à licencier, comptant sur le financement public pour faire l'appoint ? Inversement, on peut avancer l'argument suivant : se sachant protégé, le salarié peut se montrer plus exigeant dans la recherche d'un véritable métier. Il s'agit d'une question de vérification empirique, mais qui pose aussi un problème théorique que nous allons étudier dans le paragraphe suivant.

§ 2.- Les transferts sociaux et leur incorporation dans la théorie du salaire.

Les hypothèses du modèle de COOPER ont amené à discuter déjà des modifications entraînées par l'existence de transferts

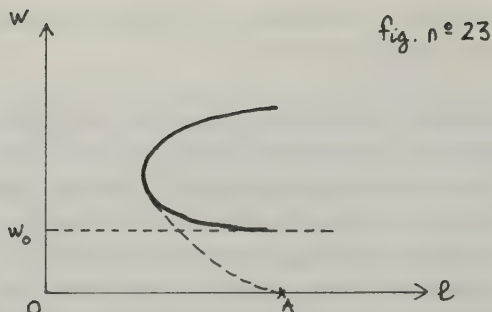
-
- (1) Des études ont montré les conséquences physiologiques et psychologiques du licenciement : état anxio-dépressif et troubles du sommeil, anorexie et amaigrissement, troubles cardio-vasculaires et respiratoires, troubles nerveux. Cf. Paul-Henry CHOMBART de LAUWE : Le licenciement des séquelles oubliées. Le Monde 9-10 septembre 1973, p. 21.
 - (2) WATTS (H.) Graduated work incentives : an experiment in negative taxation. AER, vol. 59, n° 2, may 1969. Voir aussi : STOLERU (L) Vaincre la pauvreté, pp. 160-176. FLAMMARION 1974. On y trouvera un résumé de l'expérimentation.

de revenu sur la nature du salaire. Il faut maintenant étudier plus complètement cette question.

Reconnaître l'existence de transferts, même s'il s'agit en fait de pseudo-transferts correspondant à un revenu salarial différé, c'est reconnaître le caractère nécessairement limité du fonctionnement concret d'un marché du travail qui ne permet de rémunérer qu'une partie de la force de travail. Les économistes contemporains admettent cette constatation, mais souvent sans voir toutes les conséquences de leur attitude qui conduit à entériner le décalage ainsi créé entre la théorie néo-classique du salaire et les modalités concrètes de rémunération du travail. Nous avons vu qu'en forgeant la notion de salaire social, les théoriciens introduisent de nouvelles ambiguïtés.

Pour incorporer les transferts de revenu dans la théorie du salaire, les courbes d'offre et de demande de travail fourniront le point de départ. De l'insuffisance constatée de leurs vertus explicatives naîtront ensuite le besoin d'une autre conception à base institutionnelle et la résurgence des concepts classiques du salaire.

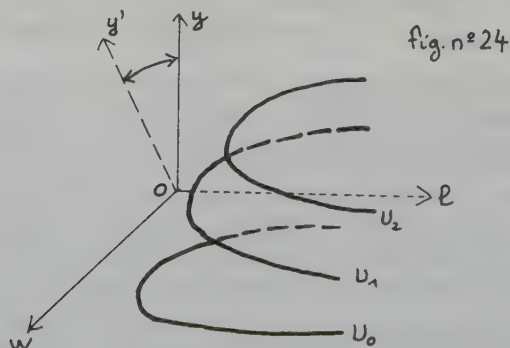
Le modèle de COOPER, dans sa présentation géométrique retrace l'équilibre d'un individu sans rapport actif avec le marché du travail, le taux de salaire étant constant et exogène. Sur la figure n°23, la courbe joignant les différents points d'équilibre E_0 , E_1 , E_2 représente l'offre potentielle en offre de travail pour des transferts proportionnels d'un taux α de plus en plus grand. Elle représente aussi l'offre effective sur le marché du travail par transformation de l'axe vertical en w .



Mais en passant de l'offre potentielle à l'offre réelle, la forme et la signification de la courbe changent :

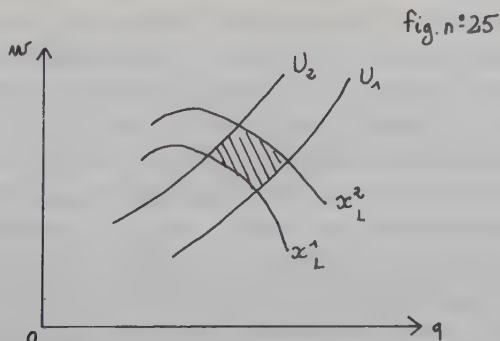
1°) La courbe ne part plus du point A s'il existe un taux de salaire minimum garanti w .

2°) En plaçant le taux de salaire en ordonnée, la nature de la courbe se modifie car elle représente les variations de l'offre de travail pour un niveau donné T du transfert de revenu et non plus les variations de l'offre pour un niveau donné du salaire w_0 . Aussi la courbe, pour être exacte, doit-elle être placée dans un espace à trois dimensions (figure n° 24), où les courbes U_0 , U_1 et U_2 correspondent à trois niveaux différents du transfert de revenu, chaque courbe s'éloignant un peu plus de l'origine des axes pour tenir compte de l'effet de revenu sur l'offre de travail.



Cette représentation géométrique a l'avantage de montrer l'interdépendance du marché du travail (repère w O L) par rapport au mécanisme extra-marchand du transfert (repère y O L). C'est un avantage réel dans le cas d'un transfert de revenu pur dont l'effet sur le revenu est, dans ce cas, identique à la perception d'un revenu productif non salarial. A l'inverse, cette représentation géométrique est fautive dans le cas d'un pseudo-transfert proportionnel au revenu salarial, par exemple l'assurance-maladie. Dans cette éventualité, on corrigera le graphique en le ramenant à ses deux dimensions par projection de l'axe y sur w . Notons qu'il est possible d'incliner plus ou moins l'axe y vers l'axe w pour tenir compte de transferts de revenu mixtes combinant une partie transfert pur et une partie pseudo-transfert.

La notion de salaire social se trouve ainsi précisée par cette nouvelle représentation très souple, correspondant au flou inéluctable de cette excroissance du salaire direct. Encore faut-il compléter la démonstration par l'introduction de la demande de travail. En effet, on a déjà remarqué que certains transferts pouvaient être véhiculés par un investissement en capital humain, augmentant la productivité du travail. En se limitant volontairement au cas usuel d'une demande de travail fonction de la productivité marginale en valeur, avec les hypothèses traditionnelles, on aboutit à une indétermination de la quantité de travail q et du taux de salaire w , comme le montre la figure n°25.



Les courbes x_L^1 et x_L^2 correspondent à deux niveaux de productivité marginale du travail avec $x_L^2 > x_L^1$ pour tenir compte de l'effet sur la productivité d'un transfert de revenu. U_1 et U_2 sont deux courbes d'offre de travail pour des niveaux de transferts "non productifs" différents (1). Ces quatre courbes délimitent une zone d'indétermination laquelle, sur le plan concret, illustre bien l'imprécision apportée à la théorie néo-classique du salaire par la notion de salaire social.

La zone d'indétermination décrite par la figure n° 25 est ici le point d'articulation entre la théorie néo-classique du salaire et des relations macro-sociologiques. Celles-ci s'appliquent strictement à un transfert social pur. De ce fait, leur domaine ne peut en principe s'étendre à l'activité du producteur. Mais, comme le salaire social, à l'inverse, ne se réduit pas uniquement en éléments salariaux différés dans le temps, mais aussi à des formes impures de transfert, le modèle se trouve ainsi validé. En effet, le salarié peut se détourner partiellement de la production pour percevoir des revenus de transfert. Il en est ainsi des salariés agricoles qui bénéficient de prestations sociales dont une fraction importante du coût est supporté par l'ensemble de la collectivité à travers une subvention comblant le déficit de leur régime de sécurité sociale.

La théorie néo-classique du salaire ne fournit pas une bonne représentation de la "zone d'indétermination" du salaire. On comprend bien la distinction entre salaire de rendement et salaire social ; puis la séparation, à l'intérieur du salaire social, entre des éléments différés dans le temps et une fraction irréductible. Mais la signification de cette fraction échappe à la théorie. De plus, la détermination du salaire par la productivité marginale

(1) Remarquons au passage que le transfert non productif en raréfiant l'offre de travail accroît le taux de salaire si les courbes U_1 et U_2 coupent x_2 sur leur partie décroissante.

du travail est très contestable (1).

La théorie classique du salaire devrait permettre une appréhension globale de la zone d'indétermination, en remontant du salaire de marché à sa source dans la sphère de la production.

La dichotomie ricardienne entre le prix naturel du travail et le prix courant établit l'irréductibilité du salaire à sa seule forme marchande, le prix naturel renvoyant à la valeur de cette partie du capital-fonds des salaires chez MILL (2). Ce fonds des salaires, source de toutes les formes de rémunération salariale, directe et indirecte, et dont le salaire du marché est un reflet infidèle, reste mystérieux quant à sa nature. Est-ce un concept tautologique ou un faux concept ? Un concept tautologique, si on considère le fonds des salaires in abstracto comme nécessaire pour verser les salaires ; un faux concept s'il est envisagé en pure statique. La critique de MILL par MARX se développe d'ailleurs principalement sur ce plan. MARX ne rejette pas le fonds des salaires en tant que tel. Ce qu'il condamne, c'est la fixité du fonds posée a priori et, de la relation liant celui-ci à la population, la justification des bas salaires et le rejet des dispositions juridiques visant à instituer un salaire minimum ou des transferts de revenu aux catégories défavorisées (3). Or, la fixité du fonds dépend, comme le montre MARX, de la répartition du capital social entre capital constant et capital variable, et non pas du volume de la production agricole antérieurement réalisée, hypothèse implicitement admise par les Classiques. Ce changement

-
- (1) "Il n'y a pratiquement aucune information directe sur le fait de savoir si oui ou non le travail est payé à sa productivité marginale. Les économistes considèrent ce point comme un article de foi..." (Lester THUROW *Human Capital* p. 20, Los Angeles 1970), voir aussi notre chapitre 8.
 - (2) Le fonds des salaires étant l'équivalent monétaire du capital circulant en excluant les biens intermédiaires servant à la production.
 - (3) Cf. MILL, Principles, Livre 2, chapitre 12.

d'interprétation relève d'une conception différente du temps économique. Pour les Classiques, le fonds des salaires est une avance en produits agricoles consentie par les détenteurs de moyens de production. Pour MARX (1), raisonnant dans le secteur de l'industrie, du fait de la continuité du procès de production, l'avance est consentie par les producteurs eux-mêmes qui sont payés une fois la force de travail échangée.

En plus, le concept marxien de capital variable ne s'identifie pas totalement au sens classique. Le capital variable n'est pas seulement le "fonds de paiement des salariés", il est aussi cette partie du capital social créant la plus-value. En ce second sens, le capital variable sous l'angle de son financement a fait l'objet d'une interprétation marxiste contemporaine pour tenir compte de l'intervention de l'Etat (2). Par ce biais, se trouvent ainsi introduits les transferts de revenu allant aux salariés. Ces transferts, en finançant la fraction non rentable ou peu rentable du capital variable (les "faux-frais"), ont pour résultat de contrecarrer les tendances (3) à la baisse du taux moyen de profit, à la suraccumulation-dévalorisation du capital qui en est la cause.

Enfin, la double signification du capital variable rejaille sur la nature du salaire. Le clivage ricardien entre les deux expressions du salaire est critiqué, puis reformulé. MARX distingue le "salaire du travail" du "prix de la force de travail", ce dernier étant réglé sur "la valeur des moyens de subsistance nécessaires à celui qui la met en jeu" (4). Apparemment, la dichotomie ricardienne semble respectée. En réalité, il n'en est rien, car MARX

(1) Le Capital, Livre 1, chapitre XXIII.

(2) Cf. le Traité marxiste d'économie politique, op. cit., tome I, p. 53-54 et tome II, pp. 210 et s.

(3) Il s'agit de tendances dont les manifestations extérieures (Phénomène de "socialisation des coûts salariaux") révèlent non pas l'existence mais seulement des moyens de lutter contre elles.

(4) Le Capital, livre I, chapitre VI, p. 174.

oppose le prix de la force de travail -concept marxien à la valeur du travail-concept classique, ce dernier conduisant à une tautologie : la "valeur" d'une journée de travail étant égale à la quantité de travail contenue dans cette journée. Cette position est donc nécessaire et MARX reconnaît que :

"Le travail est la substance et la mesure inhérente des valeurs, mais il n'a lui-même aucune valeur" (1).

Plus que cette tautologie qui, par un "détour adroit" (2), peut être corrigée, c'est la réduction de la nature du salaire à sa forme marchande par les Classiques que combat vigoureusement MARX. Cette réduction conduit en effet à occulter le mécanisme de formation de la plus-value :

"La forme salaire, ou paiement direct du travail fait donc disparaître toute trace de la division de la journée en travail nécessaire et surtravail, en travail payé et non payé, de sorte que tout le travail de l'ouvrier libre est censé être payé" (3).

Tous ces éléments de réflexion apportent un éclairage nouveau et une conception unifiée du salaire en mettant l'accent sur les relations sociales de conflit-coopération. La redistribution des revenus apparaît comme un transfert de plus-value vers les salariés sous des formes diverses : "fonds sociaux de consommation" en URSS (4), ou compléments sociaux du salaire aux

(1) Le Capital, livre I, chapitre XIX, p. 208.

(2) Pour RICARDO, la valeur du travail, c'est le prix naturel du travail, c'est-à-dire la quantité de travail nécessaire à la production du panier de biens de subsistance. MARX parle à ce sujet de "détour adroit" (I, XIX, p. 206, note n° 1).

(3) Livre I, chapitre XIX, p. 210.

(4) Fonds qui regroupent des prestations gratuites (soins médicaux) et des prestations liées au salaire (retraites, indemnités de sécurité sociale) ; l'évolution allant dans le sens de l'extension de la part des prestations gratuites. cf. LAVIGNE (M), Les Economies socialistes. A. COLIN.

Etats-Unis("fringe benefits"). En ce sens, les relations salariés-capitalistes dans nos économies apparaissent comme l'une des sources de transferts, le plus souvent par voie conflictuelle.

En allant plus loin, le fait de poser le salaire réel avec sa composante sociale comme exogène (et non plus déterminé par la productivité marginale du travail) nous fournit une possibilité d'intégration de la redistribution dans des modèles théoriques d'équilibre, de croissance et de répartition.

Les chapitres 6 et 7 ont eu pour objet l'étude des effets partiels de la redistribution. Il s'agit maintenant d'intégrer ces effets dans un corpus préexistant.

Délibérément, l'intégration micro-économique sera laissée de côté. L'incidence des transferts de revenu dans les modèles de l'équilibre général et de l'optimum pourrait être étudiée de façon plus complète que dans les chapitres précédents et dans la première partie. Il ne semble pas, cependant, qu'en dehors d'une formalisation plus rigoureuse, il y ait avantage à travailler dans cette direction, compte-tenu de l'orientation pratique qui sera donnée à la troisième partie. L'intégration micro-économique sera donc laissée au stade des effets partiels. C'est à ce stade, d'ailleurs, que la théorie de l'incidence des transferts est utile pour fournir à la politique économique une norme d'efficacité conduisant à une optimisation partielle.

Le couple intégration micro/macro n'est pas seulement l'expression d'un choix traditionnel entre des méthodes. En matière de redistribution, le choix éventuel, comme nous l'avons déjà constaté dans les chapitres précédents, repose sur un problème de fond, à savoir : la redistribution observée est-elle suffisamment puissante, en pratique, pour engendrer des effets macro-économiques spécifiques et tangibles ? Ou, au contraire, la redistribution observée, résultat de transferts de revenu en tous sens entre

individus ou groupes sociaux, est-elle négligeable, par compensation au niveau global ? Ces questions ne font que reprendre d'un point de vue particulier le problème général de l'agrégation, mais elles conditionnent la validité des essais d'intégration macro-économique. Si les modèles de répartition négligent la redistribution, on est enclin à se demander avec J. MARCHAL et J. LECAILLON (1) si la raison ne tient pas à une présomption de faiblesse des effets macro-économiques, insuffisamment puissants pour agir sur la répartition initiale et l'équilibre global. Inversement, ces modèles sont critiquables à partir du moment où on reconnaît l'influence de la redistribution. Citons encore J. MARCHAL (2) :

"Dès l'instant que la redistribution a pris une importance suffisante, elle doit être intégrée aux modèles. En partie au moins cette redistribution s'effectue sous l'influence de facteurs économiques qu'il convient d'étudier. Le recours aux influences exogènes est évidemment nécessaire, mais ne doit être que partiel".

Or, s'il est vrai que les systèmes actuels de redistribution sont loin d'être aussi efficaces que le volume des ressources engagées pourrait le laisser supposer (3), rien ne permet d'affirmer évidemment que des systèmes nouveaux conduiront aux mêmes résultats.

En matière d'intégration macro-économique, trois voies s'offrent à nous. La voie royale nous conduit à l'intégration dans des modèles théoriques d'équilibre et de croissance (chapitre 8).

(1) La répartition du revenu national, op. cit., tome 4, p. 13.

(2) Note complémentaire sur le modèle de répartition de KALDOR, REP 1960, p. 510.

(3) Cf. introduction générale.

Malheureusement, il apparaîtra très vite que cette voie conduit à l'obtention de résultats faibles du point de vue de la redistribution. La raison est simple : ces modèles sont fondés sur des catégories économiques très générales : salaire réel, taux de profit, taux de croissance garanti et naturel, ... etc, trop générales pour accueillir facilement des perturbations aussi spécifiques que celles provoquées par la redistribution, à supposer que l'on reconnaisse ces effets spécifiques (voir ci-dessus). Aussi, une deuxième voie sera-t-elle explorée, celle des modèles économétriques comportant un "bloc répartition" (chapitre 9). Là encore, on ne pourra que constater l'indigence des modèles orientés en priorité sur les problèmes d'équilibre et de croissance. Finalement, c'est vers un modèle de redistribution (chapitre 10) s'appuyant de part et d'autre, sur les constructions précédentes, que s'orientera la recherche.

CHAPITRE VIII : LES MODES D'INTEGRATION DE LA REDISTRIBUTION
DANS LES MODELES MACRO-ECONOMIQUES D'EQUILIBRE,
DE CROISSANCE ET DE REPARTITION.

L'intégration macro-théorique est concevable en reprenant les effets partiels de la redistribution sur la consommation ou sur l'épargne, si on raisonne en longue période sur l'offre et le prix du travail. Dans le langage de la théorie macro-économique, nous dirons qu'il existe deux modes d'intégration :

1°) Par le salaire, en précisant qu'il s'agit du salaire-coût de la main-d'oeuvre,

2°) Par une fonction d'épargne, "différenciée" suivant l'origine des revenus : salaires ou profits.

Ces deux modes d'intégration sont complémentaires et utilisent le même cadre d'analyse, celui de la théorie néo-classique, revue et corrigée par la critique contemporaine. Plus précisément, nous raisonnerons dans une économie en régime de croissance équilibrée. Ce choix est dicté par l'importance des travaux réalisés dans ce cadre, en particulier Capital and Growth de John HICKS (1), ouvrage auquel nous emprunterons la méthode. Peut-être y a-t-il aussi la volonté de réduire au maximum la distance entre le modèle et la réalité ? Mais que l'on ne se leurre pas ! Notre "économie

(1) Oxford, University Press 1965.

en régime de croissance équilibrée" est d'abord une construction logique, et sa base scientifique est faible. Comme le précise John HICKS (1), nous avons affaire à des "exercices de salles de classe" et non pas à des problèmes réels. Plus encore :

"Ils ne sont même pas des problèmes réels hypothétiques, du type "Que se passerait-il si" ou le "si" est quelque chose qui pourrait survenir. Ce sont des ombres de problèmes réels, établis d'une telle manière que, par pure logique, on puisse leur trouver des solutions".

Pour ces raisons, la voie de l'intégration macro-théorique sera rapidement abandonnée. Elle reste pourtant nécessaire comme fondement des modèles ultérieurs.

SECTION 1 : L'INTEGRATION PAR LE SALAIRE.

La notion de salaire-coût, ou de coût de la main-d'oeuvre est bien connue. Elle comprend l'ensemble des dépenses supportées par l'employeur en salaires bruts et en charges sociales : cotisations patronales à la sécurité sociale, avantages en nature, dépenses diverses à caractère social (cantines, colonies de vacances, services médicaux et sociaux, etc).

Pour intégrer le salaire-coût, il n'est pas nécessaire de faire intervenir un hypothétique marché concurrentiel des services en travail. Nous poserons simplement le salaire comme une donnée exogène. Ainsi, une augmentation de la production de transferts

(1) Op. cit., p. 183.

They are not even hypothetical real problems, of the type "what would happen if" ? where the "if" is something that could conceivably happen. They are shadows of real problems, dressed up in such a way that by pure logic we can find solutions for them".

sociaux au bénéfice des salariés sera-t-elle assimilée, toutes choses égales par ailleurs, à une augmentation du salaire, tel que nous le définirons dans un instant.

Soulignons enfin que l'existence de charges sociales complémentaires au salaire direct est fort bien ressentie par l'employeur, surtout dans les entreprises de main-d'oeuvre : le petit entrepreneur se plaint volontiers du poids des "caisses" (1), et l'augmentation du coût de la main-d'oeuvre, du fait des charges sociales a une influence certaine sur le choix de techniques de production.

Notre tentative d'intégration dans le cadre d'un régime de croissance équilibrée sera réalisée en trois étapes ; en utilisant à chaque fois une relation fondamentale du modèle : la relation salaire-taux de profit, la frontière du salaire, la courbe quantité-prix.

§ 1.- La relation salaire-taux de profit : fondements théoriques.

Le modèle de base est une représentation mathématique d'une économie à deux secteurs :

Section 1 : bien d'équipement

Section 2 : bien de consommation

L'intégration à m biens d'équipements et n biens de consommation sera également envisagée.

D'autre part, nous posons les hypothèses simplificatrices suivantes :

(1) En France, le rapport gain moyen horaire brut/coût horaire de la main-d'oeuvre est d'environ 50 %.

H_1 : la technologie est donnée

H_2 : rendements d'échelle constants

H_3 : coefficients de production fixes

H_4 : concurrence parfaite (afin que la rémunération des facteurs de production soit la même dans les deux secteurs)

H_5 : pas de dépréciation du bien d'équipement

H_6 : le capital est homogène et, combiné au travail, il fournit soit le bien d'équipement lui-même (1), soit le bien de consommation.

A l'équilibre de concurrence parfaite, nous avons les équations de prix suivantes :

$$(1) \quad p = qv_1 + wu_1 \quad \text{dans le secteur 1}$$

$$(2) \quad 1 = qv_2 + wu_2 \quad \text{dans le secteur 2}$$

avec p = le prix du bien d'équipement en termes de bien de consommation,

u_1 et v_1 , u_2 et v_2 les coefficients de production du bien d'équipement et du bien de consommation respectivement pour le travail et le capital,

w = le salaire réel (exprimé par un panier de biens de consommation, ici par un bien),

q = les gains (quasi-rentes) retirés du bien d'équipement en termes du bien de consommation.

Le bien de consommation est choisi comme unité de valeur ; on pose son prix égal à l'unité.

(1) Cette hypothèse est évidemment absurde du point de vue scientifique : on en arrive à produire un tracteur avec un tracteur mais il se trouve que de nombreux problèmes s'éclairent plus facilement en utilisant une telle construction logique. L'extension à m biens d'équipement reste cependant indispensable.

Par définition, le taux de profit r est le rapport entre la quasi-rente q et le coût du capital, p :

$$(3) \quad r = \frac{q}{p}$$

Sachant que : $q = rp$

écrivons (1) de la façon suivante :

$$\frac{p}{w} = \frac{u_1}{1 - rv_1}$$

et aussi $\frac{q}{w} = \frac{ru_1}{1 - rv_1}$

Ecrivons maintenant (2) de la manière suivante :

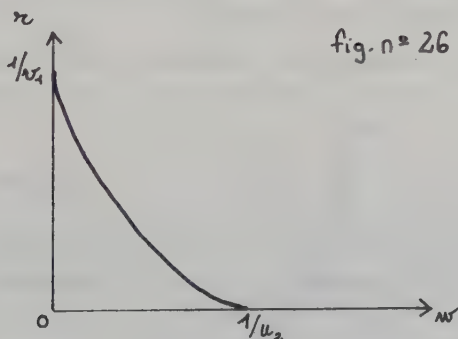
$$(4) \quad \frac{1}{w} = u_2 + \frac{ru_1 v_2}{1 - rv_1}$$

L'expression (4) est appelée équation du salaire par HICKS. Elle donne une relation entre le taux de profit, r , et le salaire réel, w/l .

Cette expression, mise sous la forme de l'équation :

$$(u_1 v_2 - u_2 v_1) \cdot w r + u_2 w + v_1 r = 1$$

est représentée par une hyperbole équilatère :



En posant $m = \frac{v_2}{u_2} \bigg/ \frac{v_1}{u_1} = \frac{u_1 v_2}{u_2 v_1}$, on remarque que la courbe

est convexe par rapport à l'origine si $m > 1$, c'est-à-dire quand le secteur le plus mécanisé est celui du bien de consommation. La

courbe est concave si $m < 1$. Elle est une droite si $m = 1$ (même rapport par tête dans les deux secteurs).

Le modèle doit être complété 1°) par deux équations de quantités, (5) et (6), symétriques des équations de prix, et 2°) par une fonction d'épargne (7).

$$(5) K_1 = v_1 g K + w_2 Q_2$$

$$(6) L = u_1 g K + u_2 Q_2$$

avec g le taux de croissance du capital, variable exogène ; Q_1 et Q_2 les outputs respectifs des secteurs 1 et 2. Donc : $Q_1 = gK$

$$(7) S = s_1 (r p K)$$

avec S l'épargne globale et s_1 la propension à épargner les profits :

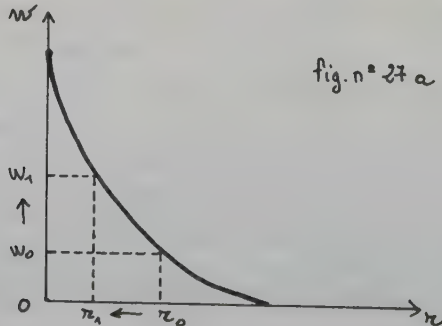
Comme l'épargne est investie intégralement dans le secteur 1, on a $S = p Q_1 = p g K$

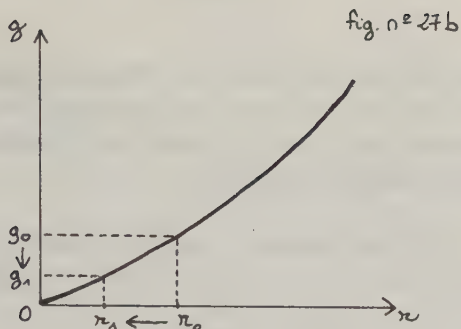
D'où la condition d'équilibre : $g = s_1 r$

Le modèle complet se réduit à deux équations :

- la condition d'équilibre précédente,
- l'équation du salaire.

Graphiquement, le modèle est représenté par les deux diagrammes suivants :





Son fonctionnement est simple : la fixation du salaire, variable exogène ici, donne le taux de croissance du capital g , ici taux de croissance garanti (1).

On remarque immédiatement qu'une variation positive du salaire réel, $w_1 = w_0 + dw_0$, consécutive aux compléments sociaux du salaire, entraîne une diminution du taux de croissance garanti. Gardons-nous cependant de toute interprétation hâtive sur un quelconque pouvoir de contrôle du taux de croissance par le biais du salaire. En effet, le même raisonnement sur les conditions d'obtention d'une croissance équilibrée peut être poursuivi en se fixant a priori un taux de profit. Ainsi, le taux de croissance garanti maximum sera égal à : $g_{\max} = s_1 \times r_{\max}$

$r_{\max}$ étant fonction 1°) de la technique, 2°) d'un salaire minimum.

§ 2.- La frontière du salaire : conséquences d'une augmentation du salaire sur le choix d'une technique.

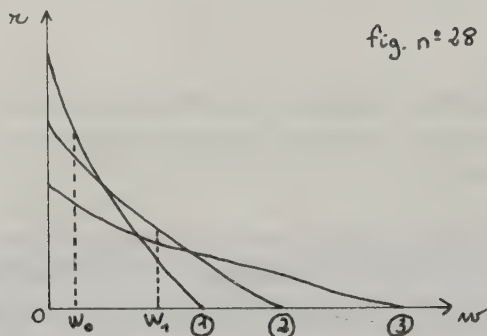
Jusqu'à présent, nous avons raisonné sur un modèle à

(1) Rappelons : 1°) que le taux de croissance garanti est, suivant la définition de J. ROBINSON in Hérésies économiques 1970, p. 182 : [le taux auquel les firmes] "devraient croître si elles veulent être satisfaites, après coup, de leur situation, ce qui les amènerait à continuer";

2°) que le taux de croissance équilibrée est atteint quand $g = n$ avec n le taux "naturel".

technique de production unique. S'il existe une gamme de techniques disponibles et, par suite, autant de relations taux de profit-salaire, une variation du taux de salaire provoquera en règle générale un changement de technique.

S'il y a, par exemple, trois techniques disponibles, (1), (2), (3), et avec $m > 1$, nous avons le diagramme suivant :



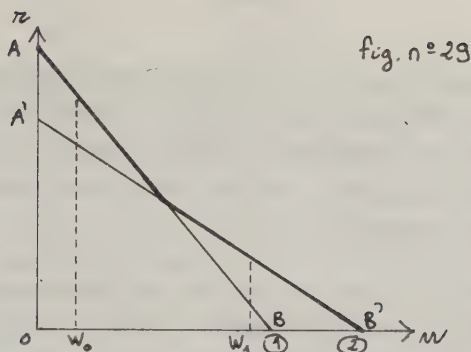
Pour le salaire w_0 , c'est la technique, (1), qui est la plus profitable. Si $w_1 = w_0 + dw_0$, c'est la technique (2) qui sera choisie. Ce premier résultat est direct et assuré. Tout se complique si on désire connaître le sens du changement de technique quand le salaire augmente. Pour J. HICKS (1) :

"C'est un serpent que les économistes ont toujours chassé depuis RICARDO".

Le sens commun nous incite à poser qu'une augmentation du salaire, donc une baisse du taux de profit, conduira à des techniques de production plus capitalistiques.

Considérons le cas simplifié où les rapports machines-hommes sont les mêmes dans chaque secteur ($m = 1$) :

(1) Op. cit., p. 153. "This is a snake which economists have been hunting ever since RICARDO".



Supposons qu'à la suite d'une augmentation du salaire réel de w_0 à w_1 , la technique (1) soit remplacée par la technique (2). L'ordonnée du point A' étant inférieure à celle de A, on a :

$$\frac{1}{v'_1} < \frac{1}{v_1}, \text{ donc } v_1 < v'_1$$

Dans le secteur du bien d'équipement, la technique est devenue plus capitalistique.

L'abscisse du point B' étant supérieure à celle de B, on a :

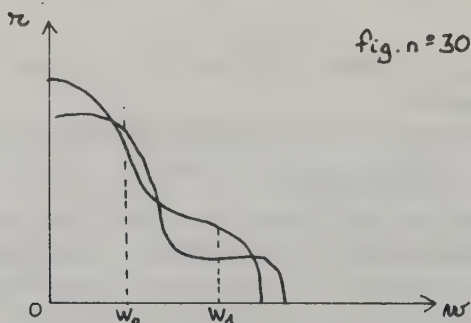
$$\frac{1}{u'_2} > \frac{1}{u_2}, \text{ donc } u_2 > u'_2$$

Dans le secteur du bien de consommation, la technique est devenue moins "labour-intensive". Ces résultats se retrouvent dans les cas où m est $>$ ou $<$ 1. Il suffit de remplacer sur la figure les droites AB et A'B' par des courbes convexes puis concaves par rapport à l'origine, pour vérifier.

Remarquons cependant que ces résultats, assurés logiquement, sont issus d'un modèle ultra-simplifié. Qu'en est-il quand l'hypothèse d'homogénéité du capital (H_0) est levée ?

La courbe du salaire, pour une technique donnée, sera toujours de pente négative (1). Son intersection avec l'axe des w est toujours $1/u_2$ (avec une différence cependant : l'intersection se situe plus à gauche, car on tient compte d'un coefficient de dépréciation : hyp. H_5).

L'intersection avec l'axe des r pose un problème. Dans le modèle simplifié, cette intersection avait pour valeur $1/v_1$, et en comparant deux courbes, donc deux techniques, donc deux coefficients, on pouvait en tirer la forme de la courbe (concave, convexe, droite). Dans le cas général, plus rien de tel n'existe. Les équations de salaire seront de forme polynomiale d'un degré supérieur à deux. Les courbes de salaire pour deux techniques seront, par exemple, de la forme illustrée par la figure suivante :



Les résultats du cas simplifié sont préservés, mais localement entre w_0 et w_1 . On conçoit facilement qu'en raisonnant sur

(1) Démonstration : l'équation de prix (2) s'écrit :

$$1 = \sum_i p_i (r_{v2i} + d_i) + w u_2 \text{ avec } d_i \text{ le coefficient de dépréciation } i. \text{ On a } \frac{1}{w} = \sum_i p_i / w (r_{v2i} + d_i) + u_2$$

Comme v_{2i} et d_i sont $\gg 0$ par hyp, $\frac{1}{w}$ s'accroît avec r , sachant que p_i/w s'accroît également.

l'ensemble du domaine de validité des courbes, on retrouve le fameux phénomène de retour des techniques, la relation entre w (ou r) et la gamme des techniques n'étant plus monotone.

Nous en resterons là pour ce qui est des relations entre w et le choix des techniques. La chasse au serpent ne doit pas nous éloigner de notre propos !

§ 3.- La courbe prix-quantité : conséquences d'une variation positive du salaire sur les parts de facteurs.

Il s'agit maintenant de passer d'une relation salaire-taux de profit à la répartition entre les salaires et les profits.

Une première méthode, purement statique, consiste à utiliser une fonction de production néo-classique et à raisonner sur les élasticités de substitution entre facteurs. Cette méthode a l'inconvénient d'exiger la reconnaissance de la théorie de la productivité marginale comme théorie de la répartition (1). On utilisera une autre méthode correspondant à la dynamique d'une économie en croissance équilibrée.

En reprenant les six hypothèses du modèle de base (économie à deux secteurs), écrivons l'équation de la courbe quantité-prix.

On pose d'abord f = part des profits dans le revenu
($1-f$ = part des salaires)

$$\text{soit } f = \frac{rpK}{Y}$$

$$\text{ou encore } \frac{1}{f} = \frac{Y}{rpK}$$

(1) Les critiques cambridgiennes ont montré qu'il fallait nécessairement supposer une économie à un seul bien, servant à la fois de capital "malléable" et d'output pour que la théorie de la productivité marginale soit logiquement validée.

$$\text{et } \frac{1}{f} - 1 = \frac{y - rpK}{rpK} = \frac{wL}{rpK}$$

$$\text{Or } \frac{wL}{rpK} = \left(\frac{1}{r}\right) \left(\frac{w}{P}\right) \left(\frac{L}{K}\right)$$

En utilisant les équations de prix (1) et (2), et de quantités (5) et (6), on a :

$$\frac{1}{f} - 1 = \left(\frac{1}{r}\right) \frac{(1 - rv_1)}{u_1} \left(\frac{u_2 - u_2 v_1 g + u_1 v_2 g}{v_2} \right)$$

$$\text{et, en posant } m = \frac{u_1 v_2}{u_2 v_1}$$

$$\frac{L}{K} = \frac{u_2 + g(m-1)}{v_2}$$

$$\frac{1}{f} - 1 = \frac{1 - rv_1}{rv_1} \frac{1 - (m-1) v_1 g}{m} = \left(\frac{1 - rv_1}{rv_1} \right) \frac{1}{M}$$

M a les mêmes variations que m :

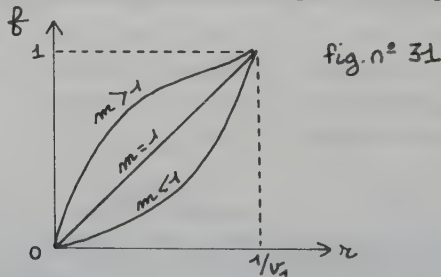
$$M > 0, \text{ puisque } v_1 g < s_1 < 1 \quad (1)$$

$$M > 1 \text{ quand } m > 1$$

$$M = 1 \text{ quand } m = 1$$

$$M < 1 \text{ quand } m < 1$$

La courbe quantité-prix est représentée par le diagramme suivant :



(1) En effet, l'équation du salaire (4) s'écrit encore :

$$\frac{1}{w} = u_2 + ru_1 v_2 \left[1 + (rv_1) + (rv_1)^2 + \dots \right]$$

$$\text{or } rv_1 = \frac{g}{s} v_1$$

Il reste encore à placer le mécanisme de réalisation de l'équilibre en ajoutant une fonction d'épargne. Avec une fonction d'épargne classique, on a l'égalité bien connue : $g = s_1 r$. Les deux diagrammes n°s 27a et 27b sont complétés par les diagrammes n°s 32a, 32b, 32c. Le mécanisme est tout aussi simple.

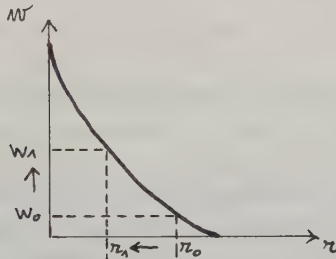


fig. n° 32a

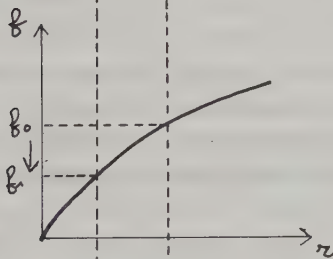


fig. n° 32b

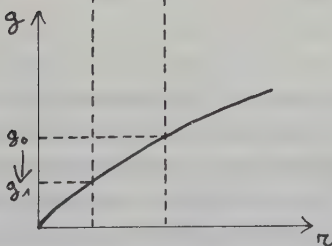


fig. n° 32c

Avec une fonction d'épargne différenciée

$$S = gpK = s_1 rpK + s_2 wL$$

que l'on écrit encore :

$$\frac{g}{r} = s_1 + s_2 \frac{wL}{rpK} = s_1 + s_2 \left(\frac{1}{f} - 1 \right)$$

$$\text{d'où } \frac{1}{f} - 1 = \frac{s_1}{s_2} \left(\frac{g}{s_1 r} - 1 \right)$$

Connaissant f et r , on en déduit le taux de croissance garanti comme dans le cas précédent.

Cette mécanique simpliste mériterait d'être compliquée :

- en abandonnant l'hypothèse 1 : quand r varie, le choix des techniques est modifié, et la courbe quantité-prix se déplace suivant les valeurs de M et v_1 . Le problème du sens du déplacement se pose à nouveau avec acuité, la courbe-enveloppe pouvant prendre toutes les configurations possibles.

- en abandonnant l'hypothèse 6 : un stock hétérogène de biens d'équipement vient encore compliquer la forme de la courbe quantité-prix.

Nous choisirons d'arrêter ici l'intégration par le salaire-coût. En compliquant l'analyse, on ne ferait que révéler l'insuffisance du modèle sans accroître le degré d'intégration. Quels sont les résultats que la mécanique du modèle fournit quand on y introduit une perturbation telle qu'une augmentation du salaire consécutive à des compléments sociaux ? On y observe :

- 1°) une diminution du taux de profit,
- 2°) l'utilisation de techniques de production plus capitalistiques bien qu'un "retour des techniques" soit vraisemblable.
- 3°) une diminution de la part des profits dans le revenu

total (bien que sur ce point le modèle soit faible ; HICKS renvoie d'ailleurs à l'étude des élasticités de substitution des néo-Classiques),

4°) une diminution du taux de croissance garanti.

Les résultats de cette séquence sont sommaires mais conformes au sens commun. Nous verrons que le modèle de KALDOR est une reprise, sous une autre forme, des phases 3 et 4 de la séquence.

L'ordre des phases, heureusement, n'est pas le seul possible. Nous avons procédé jusqu'ici analytiquement en introduisant une perturbation externe dans le modèle. Mais que devient cet ordre quand on observe le fonctionnement concret d'une économie capitaliste mixte ? D'ores et déjà, on entrevoit le fonctionnement du modèle pour l'hypothèse suivante : les détenteurs des moyens de production cherchent à atteindre un taux de profit désiré, mais se heurtent à des contraintes : \

- d'ordre technique : nécessité de choisir une technique sur la frontière des productions techniques possibles,
- d'ordre financière : insuffisance de l'épargne,
- d'ordre sociale : résistance des travailleurs salariés.

Vu sous cet angle, le modèle acquiert une véritable épaisseur sociologique. Le sentier de croissance équilibrée, s'il est jamais atteint, le sera après une succession d'itérations. A titre provisoire, imaginons la séquence suivante :

1°) fixation par les capitalistes d'un taux de profit désiré sur la frontière du salaire.

2°) détermination du taux de croissance garanti g avec taux d'épargne donné.

3°) résistance des salariés face à la détermination de w .

4°) taux de profit désiré, révisé à la baisse, ou maintien avec recours accru à l'épargne (augmentation de s_1 ou épargne forcée par hausse des prix).

5°) l'inflation conduit les salariés à demander une augmentation de w .

etc...

La question que nous devons nous poser est de savoir si la résistance des salariés, et l'augmentation de w qui en résultera, mettra en jeu ou non le réseau des transferts sociaux, et, dans l'affirmative, dans quelle proportion ?

Il reste encore, avant d'abandonner le modèle de HICKS à revenir sur ses hypothèses. Les hypothèses H_1 , H_5 et H_6 ont déjà été levées. L'hypothèse 2 des rendements d'échelle constants sera maintenue bien qu'il soit presque certain que les processus modernes de production se réalisent à rendements croissants (1). L'hypothèse 3 sera également maintenue, pour une simple raison de commodité, bien qu'il soit facile de travailler sur des fonctions de production continues. L'hypothèse 4 de concurrence parfaite sera ultérieurement levée dans les modèles de répartition de KALDOR et de KALECKI.

Enfin, l'hypothèse 1 (technologie donnée) doit être réexaminée car le progrès technique, à moins d'être neutre, modifiera la répartition entre salaires et profits. Cette question a déjà été envisagée en Welfare economics : le déplacement de la frontière de bien-être, à la suite d'un changement social provoqué par une innovation, se traduit par une modification de la répartition des ressources. Nous avons fait du changement social le point de départ des relations de conflit-coopération en matière de répartition. Dans le modèle de HICKS, la levée de l'hypothèse 1 bouleverse le sentier de croissance équilibrée qui se déplace sans cesse et, c'est au moment où le modèle commence à devenir intéressant que sa syntaxe devient impuissante à décrire la réalité (2).

(1) Cf KALDOR (N) : The irrelevance of equilibrium economics. EJ décembre 1972, pp. 1237-1255.

(2) Cf infra, chapitre 10, la fonction de progrès technique de KALDOR.

SECTION 2 : L'INTEGRATION PAR UNE FONCTION D'EPARGNE DIFFERENCIEE.

Déjà rencontrée, la fonction d'épargne différenciée est le second procédé d'intégration, à la suite de deux apports :

1°) les effets partiels de la redistribution sur la consommation étudiés dans le chapitre 7,

2°) le modèle de croissance équilibrée de la section précédente. L'intégration sera centrée sur ces deux apports, le second étant le plus important.

On peut concevoir la fonction d'épargne comme étant simplement le complément à l'unité d'une fonction de consommation. Dans ce cas, les effets de la redistribution sur le volume de la consommation, et par suite sur le volume de l'épargne, seront intégrés dans un modèle d'équilibre en courte période (§ 1). En longue période, en effet, il est douteux que ce procédé soit opérant : l'impact de la redistribution sur l'épargne, via la consommation, n'a pas de sens dans un modèle d'accumulation. Avec J. ROBINSON (1), on peut estimer que :

"les profits sont la principale source de l'épargne et que l'investissement crée les profits dont il a besoin" (§ 2).

Avant de développer ces deux points, il faut encore montrer comment on peut passer d'une fonction d'épargne conforme à nos hypothèses sur la structure sociale à la fonction d'épargne différenciée de la théorie macro-économique. En d'autres termes, comment passer de :

$$(1) S = s_1 Y_1 + s_2 Y_2 + \dots s_i Y_i + \dots + s_n Y_n$$

avec Y_i le revenu total du groupe i.
à :

$$(2) S = s_p P + s_w W$$

(1) Hérésies économiques, p. 192, traduction française CALMANN-LEVY 1972.

avec s_p et s_w les propensions à épargner les profits et les salaires. La comparaison entre (1) et (2) montre que les modèles théoriques ne retiennent que deux catégories de revenu afin de limiter l'ensemble des répartitions possibles compatibles avec un régime de croissance équilibrée. De plus, ces deux catégories de revenu ne correspondent pas à des groupes ou classes sociales. En effet, le but du modèle est de montrer comment se déterminent les parts relatives du revenu global et, en fin de compte, peu importe de savoir si ces parts coïncident de près ou de loin avec un agent économique homogène. Ainsi KALDOR écrit-il dans la présentation de son modèle (1) :

"Le revenu peut être divisé en deux grandes catégories, les Salaires et les Profits, la catégorie salariale comprend non seulement le travail manuel mais aussi les salariés ; et les Profits, le revenu des propriétaires en général, et pas seulement le revenu des entrepreneurs".

Ce qui intéresse KALDOR, c'est que ces deux catégories correspondent à des propensions marginales à épargner différentes, la propension pour les profits étant supérieure à celle des salaires, cette dernière proposition étant une condition de stabilité du modèle.

H. DENIS a proposé dans un article déjà ancien (2) de distinguer la part des salaires et la part des salariés, la seconde incluant les avantages sociaux. Cette proposition avait un but essentiellement statistique. L. PASINETTI (3), en revanche, formule

(1) Alternative theories of distribution RESTu 1955-1956, pp. 83-100.

(2) Economie et politique, avril 1955.

(3) Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth. RESTu, volume 29, 1962, pp. 267-279.

la même distinction en constatant la "petite erreur de logique" (the logical slip) du modèle de KALDOR. Cette correction sera vue avec la version de courte période du modèle de KALDOR.

§ 1.- L'équilibre en courte période.

La version de courte période du modèle de KALDOR se compose des identités suivantes :

$$(1) Y = W + P$$

$$(2) I = S \quad (1)$$

$$(3) S = S_w + S_p$$

et des équations de comportement suivantes

$$(4) S_w = s_w W$$

$$(5) S_p = s_p W$$

avec Y : le revenu

I : l'investissement

S : l'épargne

W : les salaires

P : les profits

s_w : la propension marginale à épargner des salariés

s_p : la propension marginale à épargner des non salariés

On suppose le plein-emploi réalisé (2).

Des cinq équations du modèle, on tire la formule donnant la part relative des profits dans le revenu (et donc la part relative des salaires : $W/Y = 1 - P/Y$) :

$$(6) P/Y = 1/s_p - s_w \quad I/Y = s_w/s_p - s_w$$

Les propensions marginales à épargner étant supposées constantes, la part des profits dans le revenu ne dépend que du rapport I/Y ,

(1) KALDOR considère $i = S$; il serait plus correct d'écrire $i = S$, condition d'équilibre du modèle ex post.

(2) L'hypothèse sera levée ultérieurement.

considéré comme variable indépendante.

On suppose ensuite, pour que le modèle soit opérant, que :

$$s_p \neq s_w$$

$$s_p > s_w$$

cette dernière inégalité étant nécessaire pour que l'équilibre macro-économique soit stable en courte période, et qu'il y ait croissance équilibrée en longue période.

La correction de PASINETTI mentionnée ci-dessus réside dans la constatation suivante. Si la propension marginale à épargner des salariés n'est pas nulle, il est logique d'affirmer que cette fraction du revenu épargnée revienne à son titulaire avec une rémunération ad hoc. On reconnaît ainsi l'existence d'un revenu extrasalarial pour les salariés, sous la forme d'une partie des profits correspondant au stock de capital qu'ils détiennent directement ou indirectement par des titres.

Il résulte de cette correction que le modèle de KALDOR doit être sensiblement modifié. Une autre identité doit y être introduite :

$$(3bis) \quad P = P_p + P_w$$

avec P_p les profits des capitalistes et P_w les profits allant aux salariés.

La part des profits capitalistes dans le revenu s'écrit :

$$P_p/Y = \frac{1}{s_p - s_w} \cdot \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{s_p - s_w}$$

On retrouve la même expression que dans le modèle de KALDOR, ce qui dénote l'ambiguïté de la formule de départ dans laquelle le rapport $\frac{P}{Y}$ ne se référerait pas à l'ensemble des profits, mais seulement

aux profits des capitalistes. Pour passer de P_p/Y à P/Y , on pose :

$$\frac{P}{Y} = \frac{P_p}{Y} + \frac{P_w}{Y}$$

expression qui s'écrit encore :

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p - s_w} - \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{s_p - s_w} + \frac{r K_w}{Y}$$

avec r le taux d'intérêt sur les prêts et K_w la partie du stock de capital détenue indirectement par les salariés.

On retiendra la première formule relative à la répartition entre capitalistes (P/Y) et salariés ($W + P_w/Y$). Ainsi, le modèle de KALDOR, dépouillé de l'analyse de la répartition fonctionnelle qu'il comportait à l'origine, devient compatible avec l'introduction de transferts de revenu, en particulier les transferts des capitalistes vers les salariés (P_w/Y , c'est toute la question de la "participation").

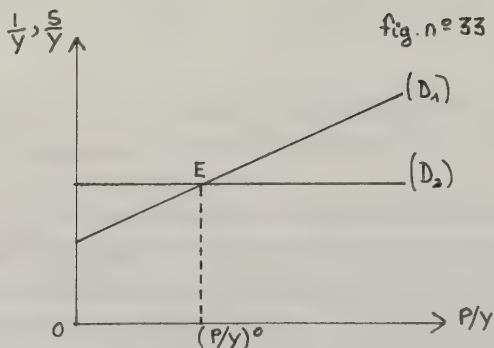
On se rend compte également que la dynamique des rapports sociaux est singulièrement simplifiée, voire caricaturée. Entre la fonction $S = s_p P + s_w W$ et $S = \sum_i s_i Y_i$, quel fossé !

On est amené à considérer les rapports entre salariés et capitalistes comme des rapports conflictuels. Il est évident que les résultats de l'intégration devront être amendés ultérieurement par la prise en compte de rapports de solidarité selon l'état de la structure sociale à un moment donné. La simplification que nous faisons est d'ailleurs plus ou moins sous-jacente à la structure dichotomique des modèles macro-économiques, bien que leurs auteurs se gardent de prononcer un jugement quelconque sur l'état de la structure sociale.

Voyons maintenant comment le modèle fonctionne en courte période, en partant d'une position d'équilibre E , représentée par les identités ex post :

$$Y \equiv C + I \equiv W + P$$

et par la figure suivante :



Le point d'équilibre E est le point d'intersection de la droite (D_1) , fonction d'épargne tirée des expressions (3), (4) et (5) dont l'équation est :

$$\frac{S}{Y} = s_p \frac{P}{Y} + s_w \frac{Y-P}{P} = s_w + \frac{P}{Y} (s_p - s_w)$$

et de la droite (D_2) représentative d'une fonction d'investissement avec $\frac{P}{Y} = \text{constante}$.

Un transfert de revenu des capitalistes vers les salariés, $\Delta W = -\Delta P$, va provoquer une déstabilisation entre I et S, via la fonction d'épargne, $\Delta C = -\Delta S$ avec $-\Delta S = s_w \Delta W + s_p (-\Delta P)$.

On pourrait imaginer un nouvel équilibre correspondant à une révision à la baisse des projets d'investissement : $\Delta C = -\Delta I$. Cette possibilité suppose que l'investissement soit conditionné par les moyens de financement (hypothèse néo-classique).

A l'inverse, dans un moule keynésien, l'équilibre sera réalisé par une hausse des prix provoquant une baisse de la consommation réelle et, par suite, une augmentation de l'épargne (épargne forcée).

Ce résultat (la redistribution, facteur d'inflation) est encore une fois analytique. Le transfert de revenu n'est pas créé ex nihilo ; il naît d'une action collective dans la structure sociale et peut fort bien faire partie d'une séquence d'inflation auto-entretenu : projets d'investissement excessifs, augmentation de la part des profits, insuffisance de l'épargne, inflation, réaction des salariés... etc.

*
* *
\

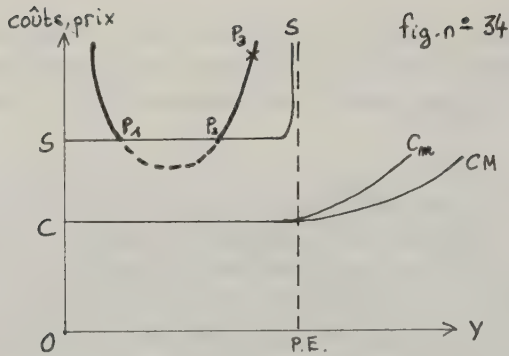
Le modèle de KALDOR en courte période est fondé sur une conception de la firme directement issue de la Théorie de la dynamique économique (1) de KALECKI. Il est intéressant de développer ce point car il apparaîtra :

1°) que le modèle de KALDOR est une version macro-économique en régime de plein-emploi de la théorie kaleckienne de la répartition,

2°) que le rôle macro-régulateur de la redistribution, avec l'hypothèse de sous-emploi, trouve dans cette version son soubassement micro-économique.

La démonstration sera faite au niveau d'une firme et dans un environnement de concurrence imparfaite.

(1) Traduction française, GAUTHIER-VILLARS, 1966. Première partie : degré de monopole et répartition du revenu.



Sur la figure ci-dessus, on a représenté une courbe d'offre et une courbe de demande à la firme. Du côté de l'offre, on suppose (hypothèse de KALECKI) qu'en deçà du plein-emploi des capacités de production (PE), les courbes de coût marginal (C_m) et de coût moyen (CM) sont horizontales et confondues. En fait, en concurrence imparfaite, la véritable courbe d'offre est la courbe SS dont l'éloignement des courbes de coûts illustre l'ampleur du "degré de monopole".

Du côté de la demande, l'équation s'écrit, conformément à KALDOR (1) :

$$D = \frac{1}{(s_p - s_w) \frac{P}{Y} + s_w} \quad (I' + A)$$

Une différence apparaît cependant dans cette équation par rapport au modèle primitif : l'introduction de l'investissement induit I' à côté de l'investissement autonome A . Compte-tenu des mécanismes du modèle et d'hypothèses de comportement, la courbe de demande a la forme décrite sur la figure n° 34 : la baisse des prix, en diminuant la part des profits dans le revenu par augmentation des

(1) Economic growth and the problem of inflation, Part I, *Economica* 1959 pp. 217-220.

salaires réels favorise l'accroissement de la demande et de la production. Au-dessus d'un taux de profit minimum, représenté indirectement par la courbe SS, la croissance de la production s'auto-entretient car un taux de profit élevé attire les capitaux.

Deux points d'équilibre stable apparaissent : P_1 , équilibre keynésien de sous-emploi, et P_3 , équilibre de plein-emploi.

Ces deux points d'équilibre relèvent d'un même mécanisme de répartition, qui est une généralisation du schéma kaldorien. Dans la formule fondamentale de KALDOR, si on suppose donné le montant du revenu en courte période et, en plus, le plein-emploi, alors la part des profits dans le revenu est effectivement fournie par le rapport des investissements aux revenus, pour un taux d'investissement et des propensions à épargner données. En revanche, si l'économie fonctionne en-dessous de la capacité maximale de production, le mécanisme de répartition se complique un peu. Au niveau de la firme, se détermine le montant des revenus compte-tenu des capacités de production et du degré de monopole. On supposera que les marges de profit brut ne dépendent que du rapport prix-coûts salariaux, c'est-à-dire du degré de monopole. Au niveau macro-économique, ensuite, la part des profits se détermine comme dans le schéma kaldorien, compte-tenu du montant du revenu. Il y a donc dans ce premier modèle deux étapes : la première pour la détermination des coûts, des prix, de la production et des revenus ; la seconde pour la détermination des parts relatives de profits et de salaires dans le revenu global (1).

Le degré de monopole est soumis à deux groupes de facteurs de variation :

- jouant à la baisse : l'influence de l'action collective des salariés,

(1) Le passage de la firme à l'économie globale est détaillé dans KALECKI, op. cit., 1ère partie, deuxième chapitre.

- jouant à la hausse : la concentration de l'industrie, la politique de "promotion des ventes", l'influence des variations du niveau des coûts fixes par rapport aux coûts variables.

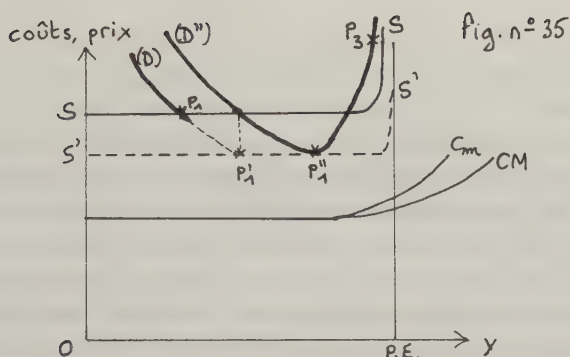
Ces remarques étant faites, deux cas de figure vont être successivement envisagés, correspondant aux deux versions du modèle de KALDOR :

- 1) un équilibre de sous-emploi,
- 2) un équilibre de plein-emploi.

En sous-emploi, on peut estimer que l'action collective ne s'exercera pas sur le salaire direct, mais sur des avantages sociaux tels que l'allocation de chômage, la garantie du revenu... etc. Il est même vraisemblable que des rapports véritables de solidarité vont jouer, plutôt que des relations conflictuelles. Les entreprises vont chercher à baisser leur degré de monopole, soit par une augmentation des coûts salariaux pour financer les transferts de revenu en tout ou partie (rôle de l'Etat), ou pour "stocker" de la main-d'oeuvre, soit par des rabais ou des diminutions de prix. Cela étant, il est facile de montrer, par un raisonnement keynésien simple, qu'une diminution des prix, en augmentant les salaires réels, ne réduit pas les profits globaux, leur masse augmentant du fait de l'accroissement de la production.

Du point de vue analytique, les actions de redistribution vont provoquer deux effets :

- 1°) un "effet de répartition", c'est-à-dire modifiant la structure de la répartition, et,
- 2°) un "effet de demande", poussant à l'augmentation de l'investissement induit.



Sur la figure n° 35, $S'S'$ représente la nouvelle courbe d'offre après modification du "degré de monopole". P'_1 représente le nouveau point d'équilibre pour la même courbe de demande D . Le déplacement $P_1P'_1$ correspond à l'effet de répartition, lequel conduit à un accroissement de la production. Si l'accroissement de la demande est suffisant pour relancer l'investissement, les mécanismes du modèle amèneront l'équilibre vers le plein-emploi : l'effet de demande va placer le point d'équilibre sur la courbe D'' en P''_1 et l'investissement induit conduira finalement en P_3 .

Arrivé au plein-emploi et à la pleine capacité, les comportements se modifient et l'action collective des salariés a plus de chances de se manifester par des augmentations de salaires que par des revendications sur les avantages sociaux liés au travail. La stabilité du point d'équilibre P_3 n'est pas assurée : si le taux d'investissement augmente, l'équilibre prendra une direction asymptotique le long de la frontière du plein-emploi.

§ 2.- La fonction d'épargne différenciée en régime de croissance équilibrée.

Reprenons la fonction initiale :

$$\frac{S}{Y} = s_w + \frac{P}{Y} (s_p - s_w)$$

et plaçons-nous en régime de croissance équilibrée (modèle de HICKS avec les six hypothèses de base). La signification de la fonction n'est plus la même que précédemment. A un problème d'équilibre en courte période fait suite un problème d'accumulation. Nous savons déjà, qu'à taux de profit donné, le taux de croissance garanti sera d'autant plus élevé que le taux d'épargne l'est également. Précédemment, on avait considéré le taux d'épargne comme donné, et le taux de profit comme variable. Cette fois-ci, on raisonne directement sur la part relative des profits, $\frac{P}{Y}$, et on fait varier l'épargne globale $S = sY$ en considérant s , propension moyenne et marginale à épargner, comme fonction de P/Y .

Que devient alors le taux de croissance garanti, g ?

Par définition : $g = \frac{S}{pK}$

ou encore
$$g = \frac{sY}{pK} = \frac{1}{p} \left[s_w + (s_p - s_w) \frac{prK}{pQ_1 + Q_2} \right] \frac{pQ_1 + Q_2}{K}$$

g s'écrit encore :
$$g = \frac{s_w}{p} \cdot \frac{pQ_1 + Q_2}{K} + (s_p - s_w)r$$

comme (1)
$$g = \frac{Q_1}{K} \text{ et que } \frac{Q_2}{K} = \frac{1 - v_1 g}{v_2}$$

on a
$$g = s_w g + \frac{s_w}{p} \cdot \frac{1 - v_1 g}{v_2} + (s_p - s_w)r$$

d'où
$$g = \frac{s_w + (s_p - s_w) v_2 pr}{v_2 p + s_w (v_1 - v_2 p)}$$

(en posant $s_w = 0$, on retrouve bien $g = s_p r$)

(1) Cf supra, section 1.

La part des profits disparaît dans cette formule, et l'analyse, bien que plus compliquée, ne progresse guère. Tout au plus permet-elle d'éviter "l'équilibre sur un fil de rasoir" de HARROD. Si la part des profits disparaît, c'est évidemment en raison de la résurgence de r . On se retrouve donc installé dans une problématique identique à celle du § 1 : intégration par le salaire, mais avec en plus une fonction d'épargne différenciée.

Pour aller plus loin, retrouvons la formule de KALDOR

$$(6). \text{ On vérifie bien qu'en posant } s_w = 0, \text{ on a } P = \frac{1}{s_p} I$$

expression qui illustre la proposition de J. ROBINSON "l'investissement crée les profits dont il a besoin". Si $s_w > 0$, nous voyons d'après (6) que les profits seront réduits du montant de l'épargne salariale. D'autre part, le "coefficient de sensibilité de la répartition" $\frac{1}{s_p - s_w}$ augmente et la part des profits sera

d'autant plus sujette aux variations de I/Y .

Ainsi, en longue période, l'épargne salariale est une variable d'intégration liée,

1°) à l'évolution du salaire : l'augmentation des revenus salariaux est une condition permissive du développement de l'épargne salariale et,

2°) à l'évolution de ses compléments sociaux (participation aux profits : P_w/Y).

Toutefois, les firmes risquent de réagir en augmentant leurs prix si elles se fixent une cible de part relative des profits. La baisse des salaires réels entraînera une baisse de l'épargne salariale, et l'augmentation des marges se traduira finalement par une élévation du rapport P/Y .

(1) On fait l'hypothèse que l'offre de fonds prêtables des salariés équilibre l'utilisation de ces fonds par les banques qui, dans le modèle reçoivent une part nulle des profits totaux.

Jusqu'à présent, nous avons utilisé le concept "métaphysique" de croissance équilibrée en supposant que l'accession à ce régime, c'est-à-dire l'égalité entre taux naturel et taux garanti, se faisait sans problèmes.

Cette conception idyllique est d'ailleurs celle des néo-classiques et il est intéressant de la confronter à la conception néo-keynésienne, car la fonction d'épargne y joue un rôle fort différent. Dans l'hypothèse néo-classique, qui suppose l'acceptation d'une fonction de production "bien faite", au cas où $g > n$, le mécanisme automatique de correction est simple : l'épargne excédentaire amène une augmentation de $v = \frac{K}{Y}$, par suite une diminution du taux de profit et une augmentation concomitante du salaire réel, jusqu'à ce que le rapport $\frac{S}{v}$ ou une expression équivalente soit égal à n .

Dans l'hypothèse néo-keynésienne, l'épargne excédentaire exerce au contraire un effet dépressif sur le taux de croissance et ainsi, un transfert de revenu vers les salariés est bénéfique. On retrouve ici le thème de la sous-consommation et donc l'opportunité de transferts de revenu vers les groupes à propension à épargner faibles. En distinguant le taux d'accumulation "désiré" g^* , et le taux garanti g , nous voyons que si $g^* < g$, la trajectoire du revenu quitte le plafond du plein-emploi. Si $g^* > g$, la situation est plus complexe car on risque d'assister au déclenchement d'un processus inflationniste où la redistribution par transferts sociaux occupera une place réduite. Enfin, dans le cas où $g^* = g$, on retrouve l'hypothèse néo-classique.

Cet ensemble de réflexions issu d'un cadre formel logique est loin d'être dénué d'intérêt. Plus qu'un essai d'intégration à tout prix de phénomènes qui s'imbriquent finalement de manière très grossière, on a cherché à extraire de cette opération des enchaînements logiques. En quelque sorte, les résultats donnent la base de scénarios dans lesquels il suffira d'insuffler la vie à la masse des salaires, W , et à la masse des profits, P , par l'intervention des groupes sociaux.

CHAPITRE IX : LA REPARTITION DES REVENUS ET LES TRANSFERTS
SOCIAUX DANS LES MODELES ECONOMETRIQUES

La répartition des revenus est, en règle générale, fort mal représentée dans les modèles économétriques, a fortiori les mécanismes de la redistribution (qui d'ailleurs n'y apparaissent pas), leurs objectifs n'étant pas précisément tournés dans cette direction, mais plutôt vers l'étude des conditions de réalisation de l'équilibre global.

A propos de la détermination du revenu disponible des ménages, M. GUILLAUME écrit (1) :

"Cette détermination est le résultat d'une lutte entrecoupée de négociations entre tous les partenaires sociaux. Il n'y a pas lieu d'examiner ici les processus d'arbitrage mis en oeuvre. Une représentation fine de ces arbitrages ne serait pas très utile pour les modèles macro-économiques qui, pour déterminer l'équilibre global, doivent expliquer les revenus des ménages dans leur ensemble sans en préciser la répartition (qui n'a qu'un impact secondaire sur la consommation)".

(1) Modèles économiques, p. 182, PUF, 1971.

Même en faisant abstraction de la répartition entre agents, en se limitant à la masse des salaires et à la masse des profits, les relations sont fragiles parce que leurs fondements théoriques sont soit contestables (rémunération des facteurs de production suivant leur productivité marginale) soit insuffisants (relation de PHILLIPS pour la détermination du taux de salaire).

On possède d'autre part, des modèles spécifiques qui décrivent le réseau institutionnalisé des dépenses sociales, par exemple, le modèle français de projection des opérations de la Sécurité sociale.

Entre les modèles globaux et les modèles spécifiques, des relations plus ou moins prévues par les constructeurs existent. On pourrait penser que l'intégration se trouve ainsi réalisée, ce qui est vrai du point de vue formel. Malheureusement, il ne s'agit pas (ou très peu) d'une intégration macro-économique : les effets de la redistribution sur la consommation, sur le prix du travail, sur l'équilibre et le sentier de croissance ne sont pas introduits. Plus modestement, les constructeurs de modèles spécifiques se limitent à la description du fonctionnement des institutions de sécurité sociale et à la projection des principaux flux de dépenses, en liaison avec des hypothèses macro-économiques données par un modèle global.

Les équations de la répartition subissent un traitement variable suivant le terme du modèle. A court et moyen terme, c'est en règle générale autour de la détermination du taux de salaire par une relation de PHILLIPS que s'ordonnent les équations. A long terme, la part des salaires dans le revenu est donnée par une fonction de production "bien faite".

Les transferts sociaux et la redistribution des revenus sont considérés comme des phénomènes mineurs. La redistribution des revenus et ses effets ne sont jamais introduits car les fonctions de consommation ou d'épargne sont globales et la structure des revenus par agent est ignorée. Les transferts sociaux sont so

considérés comme exogènes et introduits en tant que tels dans le revenu disponible, soit décrits très grossièrement par une ou plusieurs équations.

Les possibilités d'intégration apparaissent donc réduites. Elles se limitent à la fonction de consommation dans les modèles à court terme et à la fonction d'épargne à moyen terme. L'intégration par le salaire apparaît impossible - bien que l'on ait tenté d'introduire l'action syndicale dans la relation de PHILLIPS (1) - car les transferts sociaux sont introduits directement dans le revenu disponible. Implicitement, on fait donc l'hypothèse que l'action collective des salariés ne porte que sur le salaire direct.

SECTION 1 : L'INTEGRATION DANS LES MODELES A COURT TERME.

Les équations de la répartition dans les modèles à court terme sont d'une complexité variable : d'une seule équation dans le modèle du FRB-MIT à un "secteur du revenu" dans le modèle de KUH-SCHMALENSEE. De tous les modèles étudiés une constante d'analyse se dégage cependant : le réseau des transferts sociaux est décrit par une ou plusieurs équations, et le volume des transferts est ensuite incorporé dans le revenu disponible. Voyons ce procédé d'intégration dans différents modèles usuels.

1) Le modèle du FRB-MIT(2) dispose d'une seule équation de la répartition (équation 3 du bloc consommation). Cette équation est d'ailleurs purement économétrique puisqu'elle fait du revenu personnel une fonction du PNB courant et décalé de façon telle

(1) HINES (A.G.) Unemployment and the rate of change of money wage rates in the U.K. REStat, 50, 1968, pp. 60-67.

(2) The FRB Bulletin 1968 (54) janvier. DE LEEUW (F) et GRAMLICH (E).

qu'il varie moins brutalement que le PNB.

2) Le modèle de SUITS (1) comporte quatre équations décrivant les "programmes d'assurance sociale". Leur intérêt est limité car elles concernent les institutions américaines. La relation de PHILLIPS utilisée pour la détermination du salaire comporte deux variables : le taux de chômage et les profits de l'année précédente, l'hypothèse étant que :

"La pression des revendications syndicales varie directement avec les profits et inversement avec le niveau de l'emploi" (p.116).

L'action collective est ici reconnue comme le déterminant essentiel du salaire. Bien plus, le salaire recouvre l'ensemble des revenus salariaux ("wages, salaries and other labor income").

3) Le modèle de KUH-SCHMALENSEE (2) comporte un "secteur du revenu" (income sector) décrit par 13 équations et 8 identités sur un total de 42 équations et 40 identités. On y trouve deux équations sur les transferts, l'une pour le financement, l'autre pour les prestations. L'originalité du modèle est ailleurs : l'équation du taux de salaire n'est pas une relation de PHILLIPS. Le taux de salaire est relié à la productivité moyenne du travail avec l'hypothèse suivante :

"Le niveau d'équilibre des salaires est proportionnel au produit marginal en valeur du travail, qui à son tour varie avec le produit moyen en valeur du travail" (p. 140).

Il est intéressant de noter que les auteurs rejettent la relation de PHILLIPS en montrant que l'introduction du taux de chômage et du niveau des profits, indicateurs de l'action collective comme dans

(1) AER 1962, pp. 104-132.

(2) An introduction to applied macro-economics.
North Holland/American elsevier 1973.

le modèle de SUITS, à côté de la productivité moyenne du travail, donne un mauvais ajustement pour les coefficients de ces deux variables. Ils en concluent un peu rapidement que "l'existence" d'un secteur concurrentiel non syndicalisé "explique ce résultat"... (p. 143).

4) Enfin, dans le modèle DECA (1), le revenu disponible des ménages est composé d'une partie exogène (salaires versés par les administrations, revenu brut d'exploitation des entreprises publiques et des exploitations agricoles) et d'une partie endogène comprenant les salaires nets, le RBE des entreprises privées non agricoles et les "opérations de répartition des ménages liées au prix" : prestations sociales, intérêts et dividendes. Il n'y a donc pas de détermination particulière pour les transferts sociaux.

Dans tous ces modèles, l'intégration des transferts sociaux est réalisée via le revenu disponible. Ensuite, le revenu disponible sert à la détermination de la consommation. Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, un accroissement des transferts augmente la consommation : on ne peut pas dire que cette analyse soit foncièrement originale ! Sans décomposition du revenu en classes ou en groupes, les effets de la redistribution ne peuvent pas être introduits.

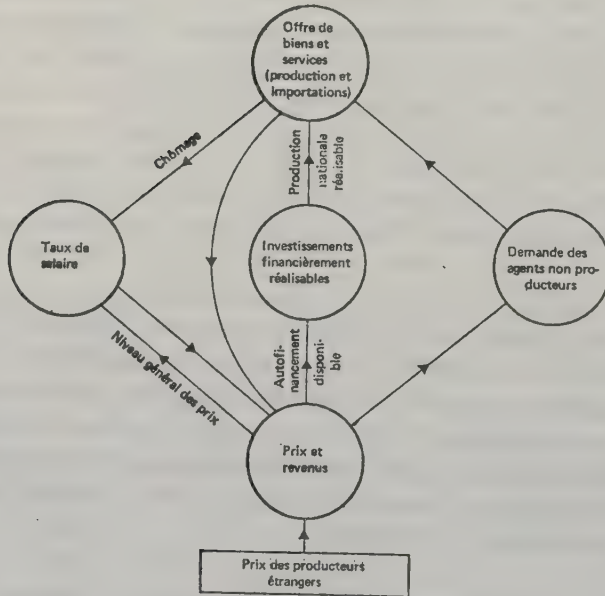
En ce qui concerne l'intégration par le salaire, elle est virtuelle dans les modèles qui expliquent le taux de salaire par des variables représentatives du pouvoir de négociation.

SECTION 2 : L'INTEGRATION DANS LES MODELES DE PLANIFICATION, DE CHEMINEMENT ET DE SIMULATION.

Dans le galerie des modèles à moyen terme, la revue se limitera au modèle français FIFI, à un modèle de simulation, et

(1) SEF, série orange, 1971, n° 1.

au modèle STAR de la Direction de la Prévision. La structure générale de FIFI est suffisamment connue pour que l'on limite sa présentation au schéma d'ensemble suivant (1).



(1) Extrait de : Le modèle FIFI de simulation à moyen terme, p. 25.
Les collections de l'INSEE, série C, n° 9, juin 1973.

Le modèle est constitué de trois blocs principaux (voir schéma):

- l'offre de biens et services,
- la demande,
- les prix et revenus.

Très sommairement, le jeu des interdépendances pour réaliser l'équilibre est le suivant :

1) En économie fermée (ou protégée de la concurrence extérieure) : les entreprises fixent ex ante un prix d'offre compte-tenu de leurs coûts et de leur comportement d'autofinancement ; le prix se réalise en prix d'équilibre par confrontation avec la demande et en fonction de la structure des marchés (monopole ou concurrence).

2) En économie "concurrencée", les prix extérieurs déterminent l'autofinancement possible, par suite les investissements financièrement réalisables et la production intérieure.

Le bloc qui nous intéresse plus particulièrement est celui des prix et revenus. Nous voyons que le taux de salaire occupe une place privilégiée entre le bloc et l'offre et celui des prix et des revenus, la liaison se réalisant par une relation de PHILLIPS, appelée relation salaire-prix-chômage. Le taux de croissance annuel nominal du taux de salaire horaire est relié :

- 1) au taux de chômage,
- 2) au taux d'accroissement du niveau des prix,
- 3) à la situation financière des entreprises.

Seule la troisième composante pourrait transformer partiellement la relation salaire-prix-chômage en une relation taux de profit-salaire. Mais il n'en est rien. La situation financière des entreprises est décrite par l'expression :

$$+ 0,04 (a_{t-1} - \bar{a}_{t-1}) \\ (0,05)$$

avec a le taux d'autofinancement effectif et $\bar{a}$ le taux d'autofinancement tendanciel. De plus, le coefficient de l'expression est faible et non significatif (à 95 %).

Le passage du taux de salaire à la répartition macro-économique des revenus entre salaires et profits est réalisé à partir des comptes d'exploitation des entreprises. La masse des profits se calcule par solde, déduction faite des autres postes.

Ainsi, le réseau des transferts sociaux n'apparaît ni au niveau de la détermination du salaire, ni au niveau de la répartition entre salaires et profits. C'est donc nécessairement dans la détermination du revenu des ménages qu'il faut escompter sa présence.

L'équation du revenu brut est la suivante :

$$R = \sum_i W_i + W_A + \sum_i RE_i + T$$

Il s'agit donc d'une équation comptable avec W_i les salaires versés par les entreprises du secteur i , W_A les salaires versés par les administrations, RE_i les revenus non salariaux versés aux ménages, enfin T les "transferts sociaux", au sens de la comptabilité nationale : prestations sociales et assistance.

La variable T n'est pas exogène ; elle est déterminée par l'équation suivante (1) :

$$T = T(N_t, w, p_g)$$

avec N_t la population totale (exogène), w le taux de salaire de référence, p_g le niveau des prix.

Avec cette équation, nous possédons un début d'intégration puisque w et p_g sont des variables endogènes au modèle. Mais cette intégration se fait à partir du modèle global ; aussi est-elle limitée. Elle n'existe pas en sens inverse, par exemple dans une fonction de consommation ou plutôt dans une fonction

(1) Nous n'avons pas eu connaissance de l'équation économétrique.

d'épargne. La fonction de consommation à moyen terme s'écrit en effet : $C = R_d - S$

avec C la consommation totale en valeur des ménages et S l'épargne. A moyen terme, c'est la fonction d'épargne qui prédomine. Celle-ci s'écrit :

$$S = S(R_d, p_g, K_M)$$

avec $\partial D / \partial R_d > 0$ et $\partial S / \partial p_g < 0$

K_M exogène, représentant les investissements en valeur des ménages (logement).

Avec une telle fonction, sans décomposition des revenus par groupes sociaux (catégories socio-professionnelles) pour étudier l'évolution de la structure de l'épargne, l'intégration demeure limitée. Cependant, en ajoutant l'autofinancement des entreprises, on se rapproche de la fonction d'épargne différenciée des modèles théoriques.

Le modèle proposé par R.LEROUX et F.RAFFOUL du Centre de recherches mathématiques pour la Planification (1) est un modèle de politique économique dont l'intérêt pour notre propos est d'avoir fonctionné en simulation avec l'hypothèse d'une "réforme de la Sécurité sociale" (2).

-
- (1) Essai de simulation de politiques économiques dans le cadre de l'économie française in Optimisation et Simulation de macro-décisions. Centre d'études et de recherches universitaires de Namur 1970.
 - (2) Voir aussi : COPPINI (M.A.). Un modèle pour l'étude des conséquences économiques éventuelles d'un système de sécurité sociale, 4ème conférence internationale des actuaires et des statisticiens de la Sécurité sociale, Paris, octobre 1966.

Le modèle s'inscrit dans le cadre comptable d'un TEE, d'un TEI et d'un TOF. Sa structure formelle reflète bien sa destination et également ses origines (1) :

$$Ax + By = C$$

le modèle s'écrivant encore, en version de politique économique :

$$x = A^{-1}By + A^{-1}C$$

avec x le vecteur des variables endogènes (objectifs)

y le vecteur des variables exogènes (instruments)

C les constantes, A et B deux matrices carrées.

Dans le vecteur des variables endogènes expliquées par la régression, on trouve, en se limitant aux variables qui nous intéressent :

- les cotisations sociales versées par les salariés,
- les prestations sociales versées par les administrations

et, pour les variables endogènes comptables :

- les cotisations sociales versées aux administrations,
- les prestations sociales reçues par les ménages,
- les transferts versés par les administrations.

Voyons en détail les équations économétriques dans lesquelles se trouvent ces variables :

- Dans la fonction de consommation des ménages, on a fait l'hypothèse que les transferts nets étaient totalement consommés, hypothèse de comportement qui n'est pas justifiée par les auteurs. Elle peut toutefois se trouver en partie validée quand on sait que les transferts au sens de la Comptabilité nationale regroupent les subventions aux ménages et surtout l'assistance qui échoit en principe à des titulaires de revenus très faibles. L'équation de la fonction s'écrit :

$$(C-T+F)_t = 1,0127 \quad (C-T+F)_{t-1} + 0,8420 \Delta R_t - 426; \quad R = 0,995$$

(0,0288) (0,1831) (3117)

(1) TINBERGEN (J) Techniques modernes de la politique économique. DUNOD 1961.

avec C la consommation, T les transferts nets, F la FBCF des ménages considérée comme simple consommation (là encore, une hypothèse que les auteurs n'ont pas justifiée), R_t l'accroissement du revenu disponible.

On se rend compte que les transferts nets sont intégrés dans l'équation pour disparaître... par soustraction des dépenses. Par suite, c'est encore une fois le revenu disponible qui est la variable intégrante par l'incorporation des prestations sociales. Pour les cotisations (CS) et prestations sociales (PS), on a les équations suivantes :

- prestations sociales versées par les administrations :

$$PS_t = 1,0769 PS_{t-1} + 0,7258 \Delta CS_t - 783 ; R^2 = 0,99$$

(0,0280) (0,1732) (439)

Cette équation est, comme on le voit immédiatement, très faiblement explicative. Les autres équations sont du même type :

- cotisations sociales des salariés :

$$CS_t = 0,064 (\text{salaires bruts})$$

- cotisations patronales :

$$(CS_{pat})_t = 1,0690 (CS_{pat})_{t-1} + 1571$$

(0,0572) (1468)

L'expérience de simulation a porté sur la construction d'un TEE en 1968 après les réformes de la Sécurité sociale de 1967. La variable instrumentale choisie a été le taux de cotisation des salariés. L'injection d'un accroissement du taux (non spécifié dans l'étude), compte-tenu de la matrice des multiplicateurs $[A^{-1}. B]$ (dont on nous dit rien), a pour conséquences :

-une diminution de la consommation par réduction du revenu disponible,

- par suite, une diminution de la FBCF des ENF, liée à la variation du revenu global par un coefficient d'accélération ; une diminution des salaires bruts distribués et donc, à nouveau, de la consommation,

salarisation pour les entrepreneurs individuels, pY la valeur ajoutée des entreprises aux prix courants, i/K le taux d'investissement des entreprises, N le taux de croissance des effectifs au travail, CONFLITS le nombre de conflits du travail terminés dans l'année.

Cette équation ne correspond à aucun type théorique pur. On y trouve d'abord une variable $(IK/-N)$ affectée d'un signe négatif (vérifié par la régression) correspondant à un indicateur de la substitution entre le capital et le travail. Ensuite, on a une variable CONFLITS qui introduit dans la relation une dimension macro-sociologique. Malheureusement, la valeur du paramètre est très faible (et le T de Student légèrement inférieur à 2). Il n'est pas possible de savoir dans quelle mesure la représentativité de la variable comme indicateur du conflit social a pu jouer. Des tests de sensibilité auraient dû être réalisés, mais il est vrai aussi que le "nombre de conflits du travail terminés" est le seul indicateur INSEE existant pour le moment. De plus, l'équation porte sur les salaires bruts ; par conséquent, les transferts sociaux n'y sont introduits que par les cotisations de Sécurité sociale. Les prestations sociales sont intégrées, comme dans les modèles précédents, dans le revenu disponible des ménages.

SECTION 3 : L'INTEGRATION DANS UN MODELE DESCRIPTIF DE LA SECURITE SOCIALE.

On a vu précédemment que les modèles économétriques globaux comportaient parfois des équations de nature institutionnelle décrivant sommairement le réseau des transferts. Un modèle descriptif de la Sécurité sociale apparaît alors comme un bloc homogène d'équations plus complet et raccordé à un modèle d'équilibre économique global.

Comme ces modèles sont par destination des maquettes d'ensembles institutionnels propres à chaque pays, on se limitera ici au modèle français des opérations de la Sécurité sociale (1).

La structure du modèle est illustrée par le schéma de la page suivante. A la périphérie, le modèle est raccordé :

1°) A un modèle global, DECA ou FIFI, qui fournit les hypothèses économiques générales : prix, salaires, consommation des ménages... (le taux de salaire joue un rôle central pour la détermination des recettes).

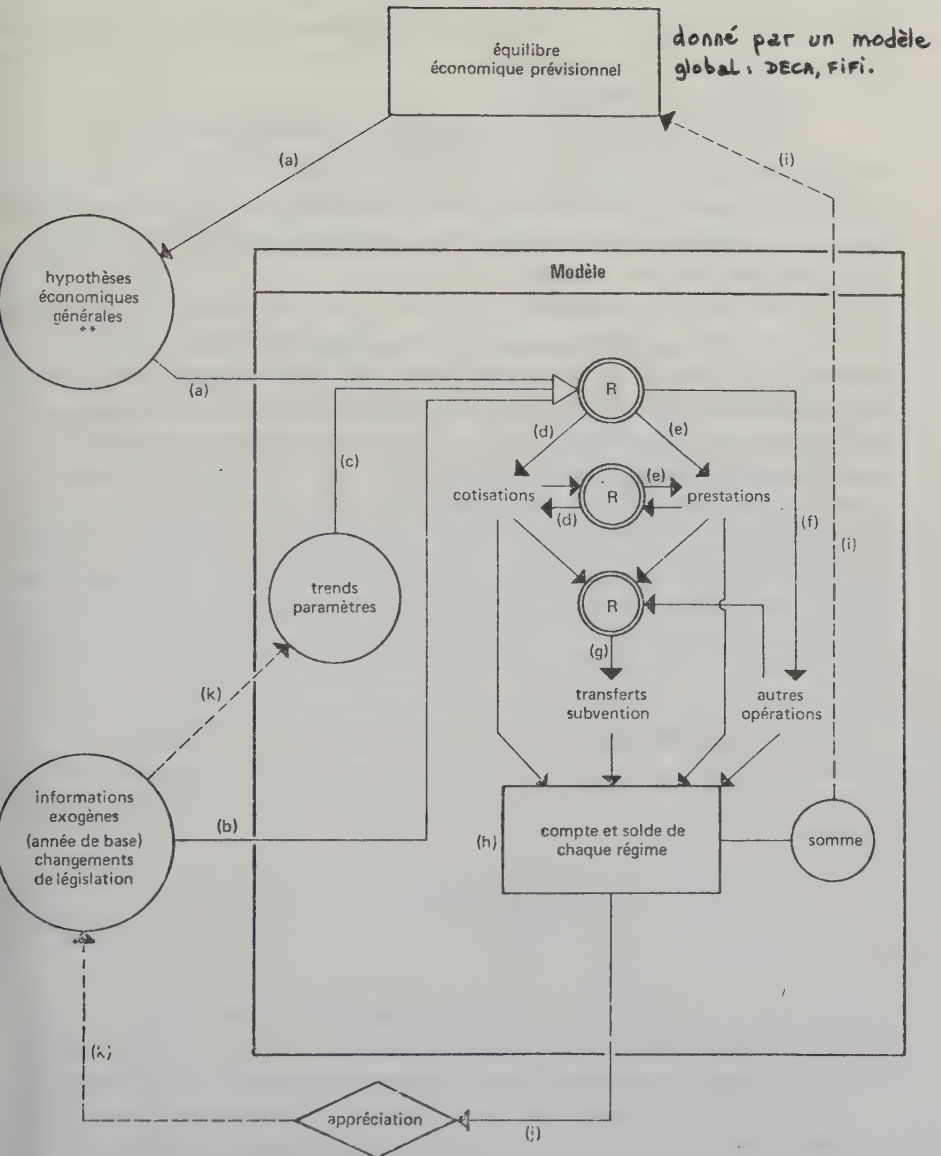
2° A des variables exogènes qui sont des variables d'action correspondant à des changements de législation. Le corps du modèle est constitué en premier lieu par un ensemble de projections⁽²⁾ sur les paramètres du modèle : données démographiques, progrès technique en matière de soins,... Dans un deuxième temps, l'application des relations paramétrées R aux données de la périphérie, fournit le montant des cotisations et des prestations, puis, compte-tenu des transferts de fonds entre régimes, le compte et le solde de chaque régime. On note l'existence d'un effet de rétroaction du solde de l'ensemble des régimes de Sécurité sociale sur l'équilibre global. En fait, cet effet n'est pas pris en compte dans les utilisations du modèle. Les auteurs font simplement l'hypothèse d'un effet anticyclique d'un déficit des régimes de Sécurité sociale.

Enfin de compte, l'intégration, si elle est reconnue, reste très limitée dans le sens redistribution-équilibre global. Mentionnons encore que le modèle n'est pas un modèle du réseau des transferts sociaux, mais son expression institutionnelle ramenée à une projection d'un "compte de la Sécurité sociale".

*
* *
*

(1) SEF, 1972, n° 6. SEF, 1974, n° 13.

(2) Cf SEF 1974, annexe 1 pour les méthodes de projection.



Finalement, comme on le présentait, le bilan d'ensemble est négatif et décevant. Deux modes d'intégration théorique avaient été proposés dans le chapitre 8 :

- 1) par le salaire,
- 2) par une fonction d'épargne différenciée.

Or, les modèles économétriques nous ont montré :

1) que l'intégration par le salaire était soit inexistante soit non reconnue explicitement (en utilisant le salaire direct avec les compléments sociaux),

2) que l'intégration par une fonction d'épargne décomposée en CSP n'était pas envisagée. On a bien une décomposition entre épargne des ménages et autofinancement des entreprises, mais le but est de mettre en évidence les ajustements de flux financiers. Il reste donc l'intégration par le revenu disponible dans les opérations de répartition.

CHAPITRE X : LES PRINCIPAUX ELEMENTS D'UN
MODELE DE REDISTRIBUTION

Pour regrouper l'ensemble des résultats précédents et en tester la validité, on procèdera de la même manière que pour la détermination macro-sociologique des transferts potentiels : une application à un cas, les phénomènes inflationnistes contemporains (section 2). Ce choix n'est pas arbitraire. Il répond à une idée reçue du sens commun, suivant laquelle la redistribution, en créant des faux droits sur les ressources, engendre des tensions inflationnistes (on retrouve ici la vision walrasienne revue par la doctrine libérale).

Avant de faire fonctionner les mécanismes du modèle, les différents apports constitutifs à la construction vont être ordonnés (section 1).

SECTION 1 : LES APPORTS CONSTITUTIFS DU MODELE.

Nous savons déjà que, derrière le réseau complexe des transferts sociaux, plus encore, derrière son agrégation en phénomènes de redistribution des revenus, se trouve l'ensemble des relations sociales entre groupes ou des rapports sociaux entre classes. Or, cet ensemble reste vide -il n'y a pas d'épaisseur sociologique en soi-et précédemment, on a suggéré que l'insertion des mécanismes de l'accumulation donnait une signification

macro-économique à l'ensemble. Mais il n'y a pas détermination complète par l'instance économique, puisque de véritables relations de solidarité ont été reconnues comme donnant lieu à des transferts authentiquement solidaires entre individus. Il n'en reste pas moins vrai qu'au niveau macro-économique, les transferts de solidarité sont occultés, d'abord parce que l'analyse porte sur les rapports entre groupes, ensuite parce que la détermination économique des rapports sociaux par l'accumulation amène à une interprétation conflictuelle traditionnelle où l'on retrouve la classe de ceux qui contrôlent l'investissement et la classe qui, par son travail, met en valeur l'investissement.

Sur le plan économique, la double détermination de l'ensemble des relations sociales amène à distinguer deux niveaux d'analyse de la redistribution :

- Au niveau de la production, elle s'analyse d'abord comme un transfert de plus-value vers les salariés et ensuite comme un financement public d'une partie du capital variable. Dans ce contexte, les transferts sociaux sont de nature conflictuelle.

- Au niveau de la consommation, elle s'analyse comme une composante du revenu disponible avec des effets de volume sur la consommation et la demande globale. Dans ce contexte, les transferts sociaux sont à la fois conflictuels et solidaires ; ils apparaissent sous la forme comptable de dépenses sociales.

Cette distinction, commode pour la clarté de la présentation, reprend deux modalités théoriques d'intégration :

- 1) par le salaire-coût,
- 2) par la consommation et l'épargne.

§ 1.- La redistribution au niveau de la production.

Dans le chapitre 7, l'étude du "marché du travail" en liaison avec la redistribution nous a conduit à mettre l'accent sur "la structure d'encadrement", c'est-à-dire l'ensemble des

phénomènes rangés par les sociologues dans la catégorie du changement social. L'offre potentielle de travail (ou force de travail) dépend en effet de facteurs tels que le progrès technique, la structure de la population active, l'éducation, alors que l'économiste ne s'intéresse qu'à l'offre effective sur un marché du travail. La différence de perspective est importante : dans le premier cas, l'attention est portée sur les modalités de passage d'un groupe à un autre, sur la mobilité professionnelle ; dans le deuxième cas, on observe l'augmentation du taux de salariat ou le chômage. Nous insistons sur ce point afin de montrer "la réduction du travail au salaire" (1) opérée par les théories néo-classique et néo-ricardienne. Dans ce contexte, les transferts sociaux vont faciliter les déplacements du facteur travail vers les secteurs en expansion. Voyons quelques exemples à titre de simple illustration.

Considérons d'abord les travailleurs des secteurs en déclin. Si le montant des transferts est suffisant, et s'il s'agit de personnes trop âgées pour se reconvertir, le passage vers les inactifs en sera facilité (par exemple : si l'indemnité viagère de départ pour les exploitants agricoles est suffisante). Dans le cas contraire, ils maintiendront leur activité productive en bénéficiant de transferts sous forme de subventions. S'il s'agit de travailleurs jeunes, ils quitteront leur travail pour se retrouver dans le groupe des sans-travail mais disponibles pour la production. Ce groupe est hétérogène au regard de la qualité de ceux qui le composent : travailleurs salariés en chômage, femmes à la recherche d'un emploi de complément, ... etc, mais homogène au regard des transferts qu'il reçoit : il s'agit de transferts indirects dans le temps, principalement d'investissements sociaux ou d'assurances sociales qui ont pour finalité de

(1) BENETTI (C) Valeur et répartition, PUG, MASPERO 1974, pp. 137 et s. : critique marxiste du statut du travail en économie politique.

garantir ou d'améliorer la productivité des bénéficiaires. C'est à ce niveau qu'un choix entre "travail et loisir" pourrait éventuellement exister.

En fait, la diminution de la quantité de travail offerte est plus subie que choisie par l'individu, la contrainte exercée par la structure d'encadrement étant encore la plus forte. De plus, cette diminution, si elle existe, ne peut être que temporaire.

Pour la catégorie des salariés, les transferts indirects qu'ils reçoivent : amélioration des conditions de travail, avantages sociaux, participation, ne peuvent avoir qu'une incidence positive ou nulle sur l'offre de travail.

Ce point étant acquis, si on veut continuer dans la voie de l'intégration de la redistribution, il faut bien passer des conditions d'augmentation de la plus-value à une réduction théorique où le travail apparaît comme coût salarial. Nous écartons en partie l'interprétation du salaire comme prix sur un "marché du travail" :

1°) parce que le travail est avant tout un mode d'insertion dans la société : les conditions macro-sociologiques, comme on vient de le voir, ont une action certaine sur l'offre de travail,

2°) pour une raison plus technique : dans le chapitre 8, on a suggéré l'existence d'une relation non monotone entre le salaire réel ou le taux de profit et l'ensemble des productions techniquement disponibles. Or, cette relation a pour conséquence le rejet de la théorie de la productivité marginale comme théorie de la demande des facteurs productifs, puisque la relation inverse entre salaire réel et quantité de travail demandée n'existe plus (comme d'ailleurs la relation inverse entre le taux de profit et la valeur du capital).

En partant de la relation salaire-taux de profit, deux directions sont possibles :

1) En considérant le salaire comme coût de la main-d'oeuvre, s'engager dans la voie de la théorie fiscale, et des incidences sur les prix d'équilibre de marché,

2) Continuer dans la voie théorique en remontant vers le concept de surproduit, exprimé en termes de valeurs d'échange, et rencontrer la loi de la baisse tendancielle du taux de profit général. A noter que ces deux directions se complètent, l'une sur le mode empirique en ce sens que l'on travaille sur des notions comptables, l'autre sur le mode théorique avec des catégories économiques dont le rôle est d'encadrer les résultats de la première approche.

On supposera encore que, dans la relation salaire-taux de profit, le salaire n'est plus exprimé en termes de panier de biens (biens-salaire, comme dans le modèle de HICKS), mais en termes d'un prix-étalon au sens de SRAFFA, c'est-à-dire d'un étalon de prix invariable par rapport à la répartition du revenu.

La première voie amène donc à l'étude traditionnelle des effets économiques de la fiscalité, ici les cotisations sociales patronales, sur les coûts de production des entreprises, avec la prise en compte des phénomènes de translation éventuelle de la charge fiscale sur les consommateurs et les salariés. Nous n'entrerons pas dans le détail de cette étude (1). On rappellera simplement que, dans le cadre d'analyse de l'équilibre général, les cotisations sociales patronales affectent les coûts marginaux et, par suite, le prix d'équilibre suivant l'élasticité de l'offre et de la demande. Un autre résultat doit être encore mentionné : la translation de la charge peut être dirigée également vers les salariés dans les négociations salariales quand les employeurs cherchent, suivant l'état du marché du travail et les rapports de force en présence, à répercuter l'accroissement des cotisations

(1) L'étude sera reprise et complétée par l'incidence des impôts et des cotisations sociales des salariés dans le chapitre 15.

sociales par une compression du salaire direct. Ces résultats sont susceptibles d'alimenter une explication partielle de l'inflation par les coûts ; sans la rejeter complètement, il est nécessaire au préalable de suivre l'autre voie avec l'idée qu'une analyse en termes d'équilibre général doit être précédée par une réflexion sur les conditions de création du surproduit.

La relation entre salaire et taux de profit s'interprète aussi comme une réduction théorique du conflit de répartition entre capitalistes et travailleurs :

"Mais la signification de ce conflit reste incompréhensible tant que l'on ignore l'origine du "gâteau" dont le partage constitue précisément l'objet du conflit".(1).

Dans la théorie marxiste de la valeur et de la plus-value, le conflit apparaît dans un indicateur : le taux de plus-value pour la production de la marchandise $i = m_i/v_i$ avec m_i le montant de la plus-value et v_i la valeur du capital variable.

Le taux de plus-value sert à déterminer le taux de profit

$$\pi_i = \frac{m_i/c_i}{\frac{c_i}{v_i} + 1}$$

avec c_i/v_i la composition organique du capital, c_i étant la valeur du capital constant consommé.

On sait que le passage de la plus-value au taux de profit et aux prix de production est plus que délicat. MARX a proposé la solution suivante : le taux général de profit est le rapport entre la plus-value totale et le capital utilisé dans le cycle de

(1) BENETTI, op. cit., p. 117.

production soit :

$$\overline{\pi} = M/C + V \quad (\text{pour une seule rotation annuelle du capital})$$

$$\text{ou encore } \overline{\pi} = \frac{M/V}{C/V + 1}$$

Cette formule permet de calculer les π_i dans chaque secteur et par suite, les prix de production :

$$P_i = (C_i + v_i) (1 + \overline{\pi})$$

Nous ne suivrons pas cette piste car elle soulève le problème plus que délicat de la transformation des valeurs en prix de production. Au sein de cette problématique, on retiendra que la solution de MARX est erronée (1) car, les prix s'écartant des valeurs, les marchandises vendues et les marchandises-inputs utilisées en tant que facteurs de production sont évaluées différemment.

Dans une autre direction, la formule du taux général de profit a servi de point de départ pour dégager la fameuse loi de la baisse tendancielle du taux de profit que l'on trouve chez MARX (2). C'est cette loi qui, après modifications, inspire certaines interprétations contemporaines de l'inflation, en liaison avec la répartition des revenus et la redistribution par transferts sociaux. Dans la formule, si le développement des forces productives conduit à augmenter la composition organique du capital, le taux de profit tend à baisser si les conditions d'accroissement de la plus-value sont limitées.

A propos de cette prétendue loi tendancielle, il faut préciser :

(1) Cf BENETTI, op. cit., pp. 117-130. L'auteur tente d'apporter des solutions à l'erreur de MARX. Mais : "le problème, initialement soulevé par MARX, de l'articulation entre les valeurs et les prix reste donc entier" (p. 127).

(2) Le Capital, livre III, chapitre 13.

1°) Que le taux de profit est exprimé en termes de valeurs or, la séquence marxienne valeurs-taux de profit-prix de production n'est pas assurée (cf supra).

2°) Que, pour cette raison, la loi est valable uniquement dans le modèle abstrait du mode de production capitaliste (avec des réserves) et qu'en aucun cas, elle ne peut servir telle quelle à rendre compte de phénomènes réels. Ainsi, P.A. BARAN et P.M. SWEEZY dans Le Capitalisme monopoliste (1) ont-ils cherché à substituer à la loi de la baisse tendancielle une loi à la hausse du "taux de surplus" avec l'argument suivant : au stade du Capitalisme monopoliste, la loi de la baisse tendancielle ne joue plus ; valable pour le stade du capitalisme concurrentiel, on lui substitue la loi à la hausse du taux de surplus économique (notion imprécise). En réalité, cette divergence s'explique par une différence de plans d'analyse. Le taux de surplus exprimerait la forme nouvelle prise par la loi au stade monopoliste. Cette interprétation est communément admise : un accroissement plus rapide du taux de plus-value par rapport à la composition organique du capital, rendu possible en dernière instance par une exploitation plus intense de la force de travail, viendrait contrecarrer la loi tendancielle, inhérente au mode de production capitaliste : par le financement public, par l'inflation.

Il faut bien concéder que ces raisonnements laissent perplexes par les changements de registre qu'ils obligent à faire : mode de production/stade ; valeur/prix de production. Mais, certaines interprétations abandonnent le concept marxien de taux de profit pour le taux de rendement du capital (cf section 2).

Comment s'insère dans cette analyse le concept de transfert social ? Deux modalités d'intégration apparaissent.

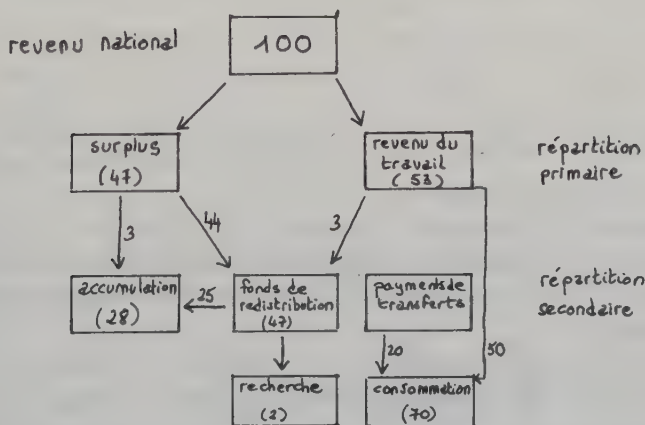
1°) Sur le plan théorique, le transfert social de

(1) MASPERO 1968.

négociation, en tant que catégorie de répartition, apparaît comme un transfert de surproduit au profit des salariés. Ce résultat s'observe d'un point de vue comptable dans toute économie industrielle à accumulation de capital positive. (Rappelons en effet que l'on a placé le transfert social dans la catégorie de la répartition, isolé de la production et, par suite, sans détermination du statut du travail).

Prenons pour exemple le schéma de la répartition du revenu en URSS proposé par PETROV (1), pour un revenu national de 100 en 1959. Le transfert de surplus apparaît ici clairement. Le "fonds de redistribution" est en fait destiné à ventiler le revenu vers ses différents emplois : investissement et consommation. Pour la consommation, le surplus transite par les paiements de transferts.

2°) Sur le plan du financement du transfert, un financement public apparaît, en plus d'une explication par le biais de la



(1) Distribution of national income in the USSR in : The distribution of national income p. 221. MARCHAL/LECAILLON, New-York 1968.

théorie fiscale de l'incidence, comme la manifestation d'une force visant à contrecarrer la loi tendancielle du taux de profit. Ce résultat reste provisoire ; il sera amélioré dans l'analyse de l'inflation (section 2).

§ 2.- La redistribution au niveau de la demande globale.

Abandonnant le transfert social, catégorie de répartition, les effets partiels de la redistribution sur la consommation seront couplés avec les effets sur l'investissement, l'intégration se faisant par un multiplicateur.

La première méthode d'intégration, pour les effets sur la consommation, est celle des modèles économétriques : on incorpore la somme des transferts nets dans le revenu disponible. Le problème est ainsi résolu par occultation.

Une autre méthode consiste à isoler la variation de consommation provoquée par la redistribution, en la considérant comme variable autonome. C'est la solution de METZLER. On écrit donc :

$$\Delta Y = \Delta C_0 \cdot M$$

avec ΔC_0 la variation de consommation autonome
et M le multiplicateur.

Si on considère ΔC_0 comme un élément de la "dépense autonome", le multiplicateur s'écrit, avec la formulation de JOHNSON :

$$M = \sum_i p_i / 1 - \sum_i p_i c_i$$

avec p_i les pondérations des propensions à consommer c_i des groupes. Ainsi, en face d'un investissement collectif à effets redistributifs, la dépense engendre un effet multiplicateur double. On peut

se demander toutefois si, face à un équipement collectif, les usagers apprécient convenablement le supplément de consommation dont ils bénéficient en raison de sa nature non exclusive.

En ce qui concerne l'investissement productif des entreprises, JOHNSON (1) estime que, en règle générale, la redistribution par des transferts sociaux aura deux effets favorables : l'un sur la "confiance et les espérances des milieux d'affaires", l'autre sur le multiplicateur.

Si le taux d'investissement est fonction de "l'audace des entrepreneurs" (KEYNES), la redistribution, en tant que réductrice d'incertitude sur le niveau de la demande effective, aura un effet effectivement favorable.

JOHNSON propose de modifier le multiplicateur M en introduisant une propension marginale à investir k , définie avec peu de précision comme étant "une fonction des recettes tirées des affaires" (a function of aggregate business receipts).

Le multiplicateur composite ("compound multiplier" : SAMUELSON) s'écrit : $M = \sum_i p_i / 1 - (k + \sum_i p_i c_i)$ et, dans la dépense autonome, on introduit un "effet direct de la redistribution sur l'investissement".

Appelons maintenant propension à dépenser l'expression entre parenthèses dans la formule du multiplicateur et examinons une troisième méthode.

En divisant la société en n secteurs, sans autre précision pour le moment, repérés par l'indice $i = 1, n$, nous allons

(1) in PEACOCK, op. cit., p. 36-37.

formaliser par un multiplicateur multisectoriel (1) les effets finaux sur le revenu global d'une variation de la dépense autonome.

Le modèle général est simple. Appelons Y_i le revenu du secteur i et E_i la dépense au sein du secteur i (internal spending). Appelons ${}_iE'_j = \partial E_j / \partial Y_i$ la propension marginale à dépenser de i dans le secteur j .

Pour le secteur 1, la variation de revenu est égale à la somme :

- de la variation de dépense autonome interne, dE_1
- de la variation de dépense induite interne ${}_1E'_1 dY_1$
- de la variation de dépense induite externe

$$\sum_{j=2}^n {}_jE'_1 dY_j$$

$$\text{soit } dY_1 = dE_1 + {}_1E'_1 dY_1 + {}_2E'_1 dY_2 + \dots + {}_nE'_1 dY_n$$

$$dY_2 =$$

·
·
·

$$dY_n = \dots$$

· · · ·

ou encore, sous forme matricielle, en isolant dE :

$$(I - M) dY = dE$$

(1) CHIPMAN (J) The multi-sector multiplier *Econometrica* 1950, pp. 355-374.
CONRAD (A.H.) The multiplier effects of redistributive public budgets, *REStat* 1955, pp. 160-173.

$$\text{avec } M = \begin{bmatrix} 1^{E'1} & 2^{E'1} & \dots & n^{E'1} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ 1^{E'n} & 2^{E'n} & \dots & n^{E'n} \end{bmatrix}$$

$$\text{et } dY = \begin{bmatrix} dy_1 \\ dy_2 \\ \vdots \\ dy_n \end{bmatrix} \quad \text{et } dE = \begin{bmatrix} dE_1 \\ dE_2 \\ \vdots \\ dE_n \end{bmatrix}$$

expression qui s'écrit encore :

$$dY = (I-M)^{-1} dE$$

En passant de l'écriture matricielle aux déterminants, on a :

$$(1) \, dy_i = d \Delta_i / \Delta$$

avec Δ le déterminant de la matrice $(I-M)$ et Δ_i le déterminant de $(I-M)$ en substituant dE dans la i -ème colonne.

La variation induite du revenu global s'écrit :

$$(2) \, \sum_i dy_i = \sum_i d \Delta_i / \Delta$$

Si on relie les variations de dépense autonome interne, dE_i , à la variation de dépense initiale, dA , on écrit :

$$dE_i = e_i dA$$

Le rapport $d \Delta_i / dA$ est obtenu en remplaçant dE par le vecteur colonne e dans le déterminant Δ_i :

$$d \Delta_i / dA = \Delta'_i ; \quad e = \begin{bmatrix} e_1 \\ e_2 \\ \vdots \\ e_n \end{bmatrix}$$

on a : (1') $\frac{dY_i}{dA} = \frac{\Delta'_i}{\Delta}$

et (2') $\sum_i \frac{dY_i}{dA} = \sum_i \frac{\Delta'_i}{\Delta}$ expression du multiplicateur multi-sectoriel.

Le modèle général peut s'appliquer facilement à des schémas de redistribution des revenus au prix de quelques modifications :

1er exemple : les effets de la redistribution sur le revenu global.

- les secteurs i sont les groupes sociaux bénéficiaires de la redistribution,

- le vecteur colonne e représente les formes d'imputation de la variation de dépense autonome, dA , ici les effets de la redistribution sur la consommation et l'investissement, sur chaque groupe : $dE_i = e_i dA$ avec comme condition $\sum_i e_i = 0$.

2ème exemple : effet d'un transfert social du groupe 2 vers le groupe 1 sur le revenu global.

formule (2') avec $e_1 = 1$, $e_2 = -1$, $e_3 \dots e_n = 0$

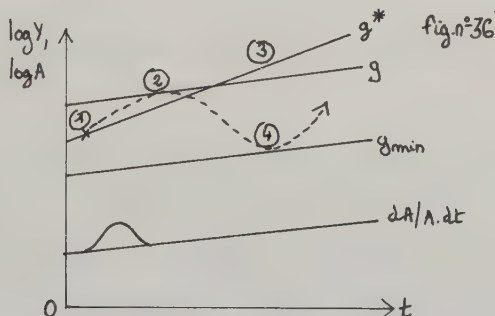
et la condition (remplie) $\sum_i e_i = 0$

Ces schémas simples ont l'avantage d'être assez facilement opérants pour la préparation des décisions dans le réseau de transferts ; en chiffrant l'impact sur le revenu global, ils indiquent les dangers d'effets inflationnistes par la demande et aussi, en phase de dépression, les effets sur l'obtention d'un équilibre de plein emploi. Voyons l'ensemble de ces effets à l'aide du diagramme suivant qui s'inspire du modèle du cycle de HICKS (1).

On a placé un sentier de croissance garanti g et de

(1) A contribution to the theory of the trade cycle 1956. Oxford, CLARENDON Press.

croissance désirée g^* , et, en plus, un sentier de croissance minimum soutenu par la demande autonome, A . Celle-ci crée un plancher de croissance, amortisseur des fluctuations, $g_{\min}$.



Le maniement de A , en plus ou en moins autour de son taux tendanciel, constitue une variable de contrôle. Partant d'une situation 1, où $g^* < g$, un surcroît de redistribution, combiné d'ailleurs avec le jeu de l'accélérateur sur l'investissement, amène l'économie vers le taux de croissance garanti situation 2). (L'examen de la situation 3, où $g^* > g$, et, d'une manière générale, le cas d'une économie "en zone étroite", seront examinés en correspondance avec la place de la redistribution dans le processus inflationniste). Dans les phases de dépression : situation 4 la redistribution joue un rôle classique d'amortisseur et d'amorce de reprise mécanique de la production.

Enfin, dans la dépense autonome A , précisons que l'effet favorable de la redistribution sur l'investissement concerne évidemment les intentions des investisseurs. Si la redistribution par transferts sociaux diminue sensiblement la part des profits dans le revenu, pour un coefficient de capital donné, le taux de profit sera affecté à la baisse, à moins qu'un recours plus important à l'endettement extérieur soit possible ou qu'il existe une possibilité de substitution capital-travail par des investissements de productivité (avec un effet de rétroaction améliorant la part des profits).

SECTION 2 : REDISTRIBUTION ET PHENOMENES INFLATIONNISTES CONTEMPORAINS.

Les explications traditionnelles de l'inflation par les coûts et par la demande apparaissent de plus en plus, non pas fausses, mais partielles. L'inflation par l'augmentation des coûts salariaux indirects révèle vite ses limites, même en tenant compte de phénomènes de translation. En plus, il faut tenir compte des augmentations de la productivité du travail et, au niveau macro-économique, des augmentations de la part relative des salaires dans le revenu. L'augmentation des prix est donc soumise à deux conditions :

1°) que cette augmentation soit supérieure à l'accroissement de productivité du travail,

2°) que la part des salaires reste constante.

L'analyse fait ainsi appel à un ratio macro-économique qui est à la base de la théorie kaldorienne de la répartition.

L'inflation par la demande, revue et corrigée par l'introduction de fonctions de consommation interdépendantes et un multiplicateur multi-sectoriel, est sans aucun doute une explication fondée, mais dont la base sociologique est encore fragile. Or, c'est d'elle que dépend l'estimation des coefficients de réaction dans les fonctions de JOHNSON.

A côté de ces analyses, qui se rapprochent des procédés d'intégration économétrique, nous allons développer des explications globales issues des modèles théoriques d'équilibre, de croissance et de répartition (§ 1) et d'une hypothèse de travail : la baisse du taux de rentabilité du capital dans les économies capitalistes (§ 2) pour arriver à un essai de synthèse (§ 3).

§ 1.- Redistribution et inflation dans le modèle 1959
de KALDOR (1).

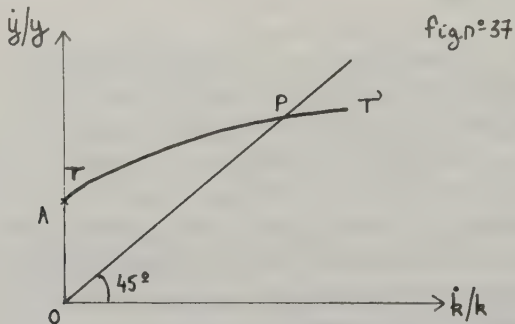
Le modèle 1959 est un perfectionnement du modèle de base de 1957 avec une application aux problèmes liés de la croissance et de l'inflation.

Nous commencerons cette analyse très délicate, car la pensée de KALDOR est à la fois riche et concise, en établissant une relation entre le progrès technique et l'accumulation de capital. En effet, le modèle de HICKS nous a suggéré les problèmes soulevés par le choix des techniques dans une famille de frontières de salaire ; d'autre part, nous aurons à nous préoccuper d'une hypothèse de baisse du taux de rentabilité du capital. Il y a donc une connexion à établir entre ces deux points, et le modèle de KALDOR va la donner.

L'idée de départ est de considérer qu'il existe une relation étroite entre le progrès technique et l'accumulation de capital. Par suite, une fonction de production qui décrit un ensemble donné de techniques (hypothèse H_1 ; chapitre 8) est amenée à se déformer sans cesse au cours du temps. Il en résulte que le concept même de fonction de production n'est guère utile et doit être remplacé par une relation historique ("some historical relation ship") entre la production par tête $Y/L = y$ et le capital par tête $K/L = k$, lequel inclut le progrès technique. Cette relation ne suppose rien quant à la productivité marginale du capital qui peut être croissante ou décroissante. Elle inclut comme

(1) *Economica* 1959. Economic growth and the problem of inflation part.1 : pp. 213-226, part.2 : pp. 287-298.
On trouve une analyse de cet article chez Jean MARCHAL : note complémentaire sur le modèle de répartition du revenu national proposé par N. KALDOR, REP 1960, pp. 463-529.

cas particulier la fonction de production néo-classique, linéaire et homogène de degré un. En se plaçant en longue période, la relation historique devient un concept opératoire sous le nom de fonction de progrès technique reliant la variation d'accumulation de capital, $dk/k.d.t$, et la variation de la production par tête, $dy/y.d.t$.



Cette fonction traduit le "dynamisme technique" de l'économie, c'est-à-dire la capacité d'inclure en accumulation de capital les innovations. On suppose que la courbe :

1°) a pour origine un point A correspondant à un taux de croissance de la production par tête positif, pour un stock de capital par tête donné.

2°) est convexe pour tenir compte de rendements à l'échelle croissants puis décroissants après le point d'intersection P avec la première bissectrice.

La tendance en longue période est donc d'approcher le point P de croissance équilibrée par un mécanisme d'autorégulation lié aux prix. La relation entre progrès technique et accumulation étant établie, (mais de quelle manière ? On a l'impression d'être remonté à une cause première d'ordre sociologique et technique : la capacité d'innovation d'une société) on peut déterminer le taux de croissance de la production. Ce taux

connu, on sait que le taux de croissance équilibrée, g , est égal à $g = s_1 \cdot r$ avec r le taux de rendement du capital et s_1 la propension à épargner des titulaires de profit. Connaissant g par la fonction de progrès technique, on a donc : $r = g/s_1$, équation qui est aussi une équation de demande de capital, à confronter avec une équation d'offre.

Un autre résultat découle de la forme de la fonction de progrès technique : une tendance à la baisse du taux de rendement du capital ne peut être que temporaire.

L'équation de l'offre en volume de capital sera égale à :
$$L = i + j - p \quad (1)$$
avec i le taux d'intérêt à long terme, prix de la renonciation à la liquidité ; j , le prix de la renonciation à des titres pour des actifs réels, et p le taux de variation des prix.

N. KALDOR estime qu'une croissance régulière est obtenue par l'égalité entre offre et demande, soit :

$$g/s_1 = i + j - p$$

L'introduction du taux d'augmentation des prix permet un ajustement de l'offre et de la demande en régime de croissance monétaire. Dans une économie où le "dynamisme technique" est faible (cas de la Grande-Bretagne des années cinquante), où le taux de croissance de l'output par tête est faible, pour i et j donnés, l'augmentation des prix, en baissant le taux d'intérêt réel rétablit l'équilibre.

L'augmentation des prix est due, d'après N. KALDOR, à l'augmentation des coûts salariaux dans une économie à dynamisme technique faible, c'est-à-dire à faible productivité apparente du travail. Cette augmentation est liée à la force de négociation (bargaining strength) des syndicats. C'est par ce biais que la

(1) Notation de J. MARCHAL : Note complémentaire sur le modèle de répartition du revenu national proposé par N. KALDOR. REP 1960 n° 3.

redistribution s'intègre dans le modèle, par le salaire-coût.

Toutefois, cette analyse est très imprégnée par la situation de l'économie britannique à la fin des années cinquante : l'invocation au dynamisme technique s'est retrouvée dans les discours travaillistes des années soixante, et l'inflation par les coûts salariaux est spécifique d'un pays où le poids des syndicats est important.

La liaison entre inflation et taux de croissance est très particulière dans le modèle. En effet, plus le taux de croissance g est élevé et moins la hausse des prix est nécessaire pour rétablir l'équilibre, et inversement en cas de taux de croissance faible. Ce résultat est une conséquence du caractère de force de rappel de la variation des prix autour d'un sentier de croissance équilibrée. On le retrouvera sous une autre forme dans le paragraphe suivant.

Si l'on revient à la liaison entre niveau des prix et redistribution par le salaire-coût, il faut considérer que la hausse des prix n'est pas causée par les coûts, mais entretenu par la force de négociation. Le choc inflationniste initial peut se situer ailleurs, et c'est à ce niveau que le modèle de KALDOR reste muet. La force de rappel exercée par la variation des prix n'est-elle pas la manifestation tangible d'une phase de baisse de la rentabilité du capital ?

§ 2.- Une hypothèse de travail : la baisse du taux de rentabilité du capital.

On sait déjà que cette hypothèse est fondée sur une tendance inhérente à un modèle abstrait du mode de production capitaliste, au stade concurrentiel. De plus, cette tendance est calculée pour un taux de profit moyen exprimé en termes de valeurs.

Deux difficultés se présentent donc :

- 1°) Adaptation de la tendance à la baisse du taux de profit au stade du capitalisme mixte et concentré,
- 2°) Adaptation de la tendance à un appareil statistique.

La première tâche a fait l'objet d'efforts constants de la part des économistes marxistes, en particulier P. HERZOG dans un essai dense sur le phénomène inflationniste (1) que nous allons analyser brièvement. Acceptant les explications partielles de l'inflation par le développement du crédit et aussi par le dérèglement du système monétaire international, P. HERZOG estime toutefois que la cause fondamentale se situe dans l'excès d'accumulation de capital au stade du "capitalisme monopoliste d'Etat" :

"L'inflation est fondamentalement inflation pour faire correspondre le profit à ce qu'exige le capital accumulé en excès" (p. 38).

Pourquoi cette suraccumulation ? Parce que le comportement de l'investisseur capitaliste est d'accroître le capital productif, sous la contrainte de la concurrence, même au stade monopoliste, pour inclure du progrès technique et augmenter la productivité, alors que la masse de capital variable s'accroît moins vite (limites à l'augmentation de la productivité apparente du travail, actions sociales des salariés). Il en résulte une baisse du taux de profit moyen qui entraîne des actions de correction, telles que la "dévalorisation" d'une fraction du capital total (financement public à perte, fermeture d'unités de production...).

Une première critique consiste à contester une tendance durable à la suraccumulation/dévalorisation de capital et, par suite, la baisse tendancielle du taux de profit moyen, au niveau de la logique même du modèle du mode de production. En effet, rien ne permet de démontrer que la composition organique du

(1) Paru dans Economie et politique, décembre 1974, pp. 37-49.

capital augmente plus vite que le taux de plus-value ; il n'est possible que d'affirmer en invoquant les manifestations tangibles du phénomène que l'on étudie.

Si maintenant on admet, à titre d'hypothèse de travail, le raisonnement précédent, rien ne permet d'exploiter le résultat pour expliquer l'inflation (2ème critique). On a vu, en effet, que le passage de concepts mesurés en valeurs à des prix de production, puis à un système de prix de marché ajustant offre et demande, est hasardeux . P. HERZOG règle la question en introduisant le crédit qui permet d'accroître la demande pour l'ajuster à une "offre gonflée en prix" (p. 40).

Enfin, en admettant encore que les lois de passage existent, rien ne permet d'isoler l'inflation comme conséquence de la suraccumulation/dévalorisation de capital (3ème critique) de l'ensemble des autres conséquences : exportations, politique des revenus, dévaluation de la monnaie, concentrations d'industries et de commerces, financement public, ... etc. Dans quelle mesure, l'inflation vient-elle contrecarrer la tendance profonde du modèle ?

Ces critiques visent un modèle abstrait, tel qu'il est utilisé dans l'état actuel des connaissances, mais elles ne doivent pas conduire à un blocage des travaux empiriques qui peuvent s'inspirer plus ou moins des lois du modèle. Les changements de registre valeurs-prix, même imparfaits, laissent entrevoir l'espérance d'une confrontation/réconciliation, fructueuse à long terme.

Les travaux récents de l'INSEE (1) sur le système productif français, amènent à des conclusions importantes. En décomposant le taux de profit, égal ici au taux de rendement brut du capital fixe, en trois parties :

$$\text{profit brut/capital fixe} = \text{profit/valeur ajoutée} \times \text{valeur ajoutée en volume/volume du capital} \times \text{prix de la valeur ajoutée/prix du capital}$$

on voit que les entreprises ont la possibilité, pour accroître le taux de profit, d'agir :

- sur la répartition de la valeur ajoutée en augmentant la part des profits,
- sur la productivité du capital,
- sur le prix relatif de la valeur ajoutée par rapport au capital.

Dans cette formule, on voit réapparaître les prix et la répartition de la valeur ajoutée entre salaires et profits. Ainsi, pour un coefficient de capital donné, l'analyse se limite à trois concepts : taux de profit, répartition et prix, qui sont justement les trois concepts que nous cherchons à relier entre eux.

L'étude de M. BENARD (2) montre que le taux de profit, sur la période 1959-1972 a suivi une évolution ascendante jusqu'en 1969, puis légèrement descendante. Les composantes multiplicatives du taux de profit évoluent de la manière suivante :

- la productivité du capital est en baisse depuis 1964, sauf pour l'année 1969 (pour laquelle l'utilisation des capacités de production après le printemps 1968 a été plus complète),

(1) - Economie et Statistique n° 60, octobre 1974.
- Collections de l'INSEE, série E n° 27, octobre 1974.

Nous négligeons la discussion sur l'exactitude des données, l'échantillon, les modes de comptabilisation, ... etc en considérant que ces études sont et resteront toujours "limitées" d'une manière ou d'une autre. L'essentiel est qu'elles dégagent des tendances incontestables, recoupées par d'autres études similaires.

(2) BENARD (M) : Rendement économique et productivité du capital fixe de 1959 à 1972. Economie et Statistique, op. cit.

- cette baisse a été compensée, et même plus que compensée jusqu'en 1969, par une augmentation de la part des profits dans la valeur ajoutée et également une élévation du prix relatif de la valeur ajoutée. Après 1969, on constate que, la part des profits restant stable, le maintien du taux de profit a été difficile et s'est réalisé par la hausse des prix.

Ces évolutions globales retracent assez bien les évolutions sectorielles, mais à des niveaux différents de taux de profit suivant les secteurs :

- taux de profit élevés pour les commerces, les bâtiments et travaux publics, les biens de consommation et d'équipement,
- taux de profit bas pour les transports, l'énergie et les télécommunications.

Avant de passer à l'interprétation de ces résultats, une autre étude (1), bâtie sur d'autres estimations servira de recoupement et apportera également plus de précision pour la période 1966-1972. En utilisant trois indicateurs de rentabilité construits sur les données de deux Centrales des bilans : Crédit national, Caisse des Dépôts, on retrouve le pic de 1969, pour le taux de rentabilité du capital avancé et le taux de rentabilité des fonds propres.

Toutefois, le taux de rentabilité des immobilisations, décroissant après 1969, résulte de l'évolution contradictoire de la productivité du capital, en augmentation de 1968 à 1970, et de la part du profit dans la valeur ajoutée, en baisse depuis 1970. Par rapport à l'étude précédente, les différences d'évolution s'expliquent par la majoration en valeur nominale de la valeur ajoutée du fait de la hausse des prix.

Le taux de rentabilité du capital avancé est égal à

(1) COHEN-SKALLI (E). Trois mesures de l'évolution de la rentabilité, de 1966 à 1972. Economie et Statistique, octobre 1974.

$$t = \frac{EBE}{K + (CI+S)/r} \quad \text{ou encore, avec } k \text{ l'intensité capitalistique :}$$

$$k = K + \frac{CI}{r} \quad / \quad \frac{S}{r}$$

$$t = \frac{EBE}{S} \times r \times \frac{1}{1+k}$$

avec EBE l'exédent brut d'exploitation, indicateur de profit, K le capital fixe productif (les immobilisations nettes), CI les consommations intermédiaires, S les salaires et charges sociales, r le nombre de rotations du capital variable, CI + S (approximé par le rapport production hors taxes/stock).

Les deux sources de données confirment la baisse du taux après 1969 :

- le rapport profits/salaires a baissé,
- l'intensité capitalistique a baissé,
- la rotation du capital pose quelques problèmes d'interprétation : elle baisse pour l'échantillon Caisse des dépôts composé de grandes entreprises ; elle augmente jusqu'en 1969 puis, après une baisse, se rétablit en 1971 pour l'échantillon Crédit national.

Il reste encore à établir les connexions du système productif avec le système financier, l'Etat et l'environnement international.

La relation avec le système financier résulte de l'examen du taux de rentabilité financière et de l'existence d'un "effet de levier". Le taux de rentabilité des capitaux propres (rapport excédent brut d'exploitation-frais financiers/capitaux propres) a suivi la même évolution, moins prononcée cependant que les deux autres taux de rentabilité. L'importance de l'effet de levier est fonction de la différence entre le taux de rentabilité de l'ensemble des capitaux (EBE/total du bilan) et le taux d'intérêt apparent (frais

financiers-endettement) appelé "rentabilité différentielle". Ainsi, plus la différence est grande, plus l'entreprise tend à emprunter une partie de ses capitaux permanents et plus son endettement (dettes totales/capitaux propres) augmente. L'augmentation de l'endettement des entreprises dans la période récente, a amené un partage de l'excédent brut d'exploitation de plus en plus en faveur du système financier (1).

La relation avec l'Etat passe par le financement public. On a constaté (2) qu'entre 1959 et 1969 la charge fiscale nettes de subventions a baissé de 15 % à 12 % par rapport à la valeur ajoutée, mais le salaire-coût incluant les cotisations et prestations sociales patronales a augmenté en part relative de 39 % à 45 %.

La relation avec l'environnement international est complexe. Comme elle ne concerne pas directement le réseau des transferts sociaux, on se contentera de l'exprimer par la recherche de débouchés nouveaux et d'investissements dans des pays ou régions à bas salaires.

§ 3.- Essai de synthèse.

L'hypothèse d'une baisse du taux de rentabilité du capital, appuyée de part et d'autre sur une interprétation théorique et les travaux statistiques, doit permettre une vision cohérente et synthétique du réseau des transferts sociaux sous l'angle des effets macro-économiques.

Dans ce domaine, les relations entre prix, répartition et taux de profit (ou salaires) sont fondamentales. On se rappelle le scénario provisoire du chapitre 8 dans lequel la réalisation

(1) Réflexion qui conduit à une explication partielle de l'inflation par l'offre de monnaie.

(2) Fresque historique, op. cit., pp. 110 et 227.

d'un taux de profit désiré se heurte à des contraintes d'ordre technique, financière et sociale ; pour ces deux dernières : insuffisance de l'épargne globale ex ante, résistance des salariés. L'hypothèse de baisse du taux de rentabilité du capital, baisse temporaire en liaison avec le "dynamisme technique" de l'économie chez KALDOR, précise ce scénario.

Deux moyens de contrecarrer cette baisse nous intéressent : l'inflation et le financement public des compléments sociaux du salaire. L'épargne forcée par inflation permet l'augmentation de la part des profits dans le revenu, via le ratio investissement/revenu. Mais l'inflation crée aussi un effet de redistribution au sens large ("vers le haut"), qu'elle soit contrôlée ou non par un groupe social, et suscite des effets secondaires de redistribution qui sont susceptibles de se transformer en transferts sociaux.

En effet, on risque d'observer des actions sociales visant à compenser les effets redistributifs de l'inflation, défavorables pour tel ou tel groupe social. Il en sera ainsi pour les titulaires de revenus fixes : pensionnés et retraités, mais avec un pouvoir de négociation faible. Les salariés, de leur côté, seront enclins à exercer leur pouvoir de négociation pour obtenir des avantages sociaux complémentaires ou, plus vraisemblablement des augmentations de salaire. C'est à niveau qu'interviendra le financement public des avantages sociaux et des cotisations patronales qui permet aux entreprises de se décharger de cette fraction différée du salaire sur la collectivité.

Si l'inflation crée :

1°) des transferts au sens large,

2°) des transferts sociaux, induits par les premiers,

qu'en est-il de la relation inverse : les transferts sociaux peuvent-ils être inflationnistes ? La réponse est malaisée, car l'inflation, en tant que mode de résolution d'un conflit, risque fort d'être utilisée concouramment à d'autres moyens, dont les transferts de revenu. Une observation sommaire permettrait ainsi

d'arriver à la conclusion que les transferts sociaux sont inflationnistes, alors qu'ils ne font que suivre (et compenser) ou accompagner l'inflation. A la limite, ne pourrait-on pas dire qu'un transfert correctement réalisé évite un choc inflationniste (1) parce qu'il précède la résolution d'un conflit par d'autres moyens, dont l'inflation. Si on se place maintenant en dynamique de longue période, les choses sont plus compliquées car la résolution d'un conflit n'implique pas l'obtention d'un équilibre social stable. On risque, au contraire, de se trouver confronté à des processus cumulatifs où l'inflation joue le rôle de levier. C'est le cas classique de la fameuse spirale prix-salaires.

Maintenant, il est hasardeux de faire des conflits de répartition la cause première du choc inflationniste. Il n'est pas du tout certain qu'il y ait un choc inflationniste unique ; on peut penser plutôt à toute une série de chocs, leur degré de dépendance réciproque étant finalement le problème central. Il en résulte que l'octroi d'un transfert de revenu, s'il enrayer un conflit au niveau de la production, ne supprime pas pour autant l'éventualité d'un choc inflationniste autonome (à moins d'admettre la prédominance de la sphère de la production) dans la sphère de la circulation. Il en sera ainsi pour l'ensemble des transferts sociaux, solidaires et conflictuels, par l'intermédiaire de la fonction de consommation.

*
* *
*

(1) Au sens de HOLZMAN (F) Income determination in open inflation REstat 1950 pp. 150-158 : HOLZMAN distingue nettement le choc inflationniste et la réaction de l'économie au choc. Son hypothèse est que "le processus inflationniste qui résulte d'une lutte pour répartir le produit national sera appelé "l'effet de redistribution du revenu" (p. 151).

Ainsi, nous avons mis en place, autour d'une hypothèse -fragile il est vrai- les principaux éléments d'un modèle macro-économique de redistribution. La cohérence de l'ensemble est assurée, en amont, par l'analyse économique du réseau des transferts sociaux, et, en aval, par la théorie fiscale de l'incidence et de la translation.

La vérification de cette cohérence, par l'étude des phénomènes inflationnistes, paraît satisfaisante ; le résultat essentiel étant que l'impact de la redistribution des revenus sur le niveau général des prix reste indéterminé. Tout dépend, en effet, de la liaison entre les sphères de la production et de la circulation : le transfert pouvant exercer, avec l'hypothèse d'une liaison étroite, un rôle anti-inflationniste s'il enraye des conflits de répartition et s'il participe au phénomène général du financement public. Avec ce résultat, nous sommes loin de l'idée reçue du transfert, porteur d'inflation.

Il reste encore à vérifier ces résultats au regard de la politique économique. Le but des chapitres suivants sera justement de mettre en relation les objectifs de redistribution avec une gamme d'instruments, en d'autres termes des programmes, en insistant sur leurs conditions de financement.

TROISIEME PARTIE

ORGANISATION ET GESTION ECONOMIQUE
D'UN RESEAU DE TRANSFERTS SOCIAUX

Dès le début de cette étude, un doute avait été émis, après examen de travaux statistiques, sur la validité générale du concept de redistribution, trop global pour s'appliquer tel quel à des problèmes d'organisation et de gestion. Or, la redistribution des revenus est avant tout un ensemble de pratiques dans lequel sont impliqués des agents, individus ou groupes, et des institutions. Si les effets économiques des transferts sociaux peuvent être agrégés avec réussite dans cette catégorie, il n'en est pas de même quand on se place au niveau du management de cette masse énorme de fonds rangés dans la catégorie comptable des dépenses sociales. Le concept de réseau de transferts sociaux retrouve ici sa justification. Mais encore faut-il apporter des précisions sur le contenu du concept et sur son insertion dans un système d'organisation et de gestion (chapitre 11).

Dans ce système, le sous-système d'observation du réseau des transferts sociaux occupe une place importante, bien que subordonnée à l'analyse économique (chapitre 12). A cette première phase succèdera une phase de définition des objectifs du système (chapitres 13 et 14) et de sélection des moyens d'action (chapitre 15).

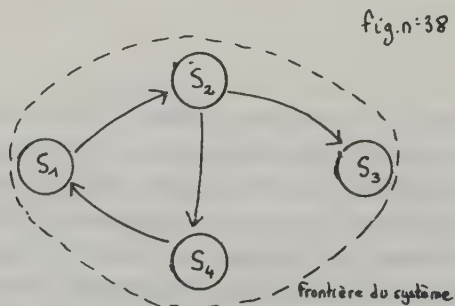
CHAPITRE 11 : L'ORGANISATION SOCIALE ET SON FONCTIONNEMENT
EN LIAISON AVEC LE SYSTEME DU RESEAU DES TRANSFERTS SOCIAUX :
CREATION ET CORRECTION DES INEGALITES

En utilisant le terme de système pour le réseau des transferts, on se réfère à la discipline de l'analyse systémique telle qu'elle est utilisée en France dans les expériences de rationalisation des choix budgétaires. Considérer le réseau des transferts sociaux comme un système est déjà, du point de vue de l'organisation et de la gestion, un progrès indéniable dans la manière de voir une partie de la réalité sociale à travers un instrument d'observation.

L'analyse de systèmes permet de restreindre et de simplifier un champ d'observation. Quand, au début de cette étude, nous avons introduit le concept de réseau des transferts sociaux au lieu et place du concept usuel de redistribution, nous avons opéré un choix visant à restreindre le domaine opératoire de la redistribution et à élargir au contraire celui du réseau des transferts sociaux. La motivation principale de ce choix résultait d'un doute sur l'importance chiffrée de la redistribution des revenus. En plus, on a eu l'intuition d'une liaison étroite entre le réseau des transferts et les relations sociales. Ces deux éléments d'appréciation ont dicté notre choix, et il faut bien admettre que c'est une démarche peu rigoureuse. Mais il ne peut pas en être autrement : l'analyse systémique ne permet pas de

faire des comparaisons entre systèmes et d'indiquer l'isomorphisme de systèmes. En fait, comme le souligne un spécialiste de l'analyse de systèmes appliquée à la gestion (1), le choix repose "sur l'art, l'expérience, l'intuition, le flair et l'hypothèse".

La première étape consiste à délimiter avec soin la frontière du réseau des transferts sociaux. Le travail a déjà été réalisé en partie avec la définition des concepts (2). Au niveau le plus abstrait, c'est-à-dire en considérant des relations strictement individuelles et des transferts purs de revenu, la représentation graphique du système est donnée par le diagramme suivant :



avec S_1 , S_2 , S_3 et S_4 , les fonctions de préférence des individus et les flèches indiquant le sens du transfert. Cette représentation correspond assez bien à un réseau de transferts Pareto-optimaux, élargi pour tenir compte de relations solidaires et conflictuelles.

-
- (1) VAN COURT HARE : L'analyse des systèmes, outil moderne de la gestion. Traduction française DUNOD 1972, p. 17.
- (2) Cf. introduction générale.

Conformément à l'analyse faite du réseau de transferts, les fonctions de préférence S peuvent être également celle des groupes sociaux. Dans ce cas, les rapports sociaux vont générer des institutions et des flux de transferts. Le système est donc connecté à un système général d'organisation sociale (section 1) et à des systèmes formalisant le fonctionnement d'institutions (section 2).

SECTION 1 : LA LIAISON AVEC L'ORGANISATION SOCIALE ET SA DYNAMIQUE.

Jusqu'ici, et compte tenu des limitations volontaires de l'étude, la liaison du réseau de transferts avec l'organisation sociale et sa dynamique est restée imprécise, en dehors de l'hypothèse que les rapports sociaux génèrent le réseau et que ce dernier est susceptible d'exercer une rétroaction par sa fonction d'apprentissage.

Les références aux théories sociologiques du changement social ont porté essentiellement sur MARX, A. TOURAINE et R. DAHRENDORF. Les deux contemporains ont construit leur dynamique de la structure sociale à partir d'une lecture de MARX : R. DAHRENDORF, après avoir ré-interprété le concept de classe sociale, insistant sur le rôle joué par la structure d'autorité ; A. TOURAINE privilégiant l'action sociale des agents et relativisant l'influence exercée par l'instance économique.

Si maintenant, on procède à une coupe de la structure sociale, quelle va être la place du réseau des transferts dans l'ensemble des organes et fonctions de la société ? Là encore, une réponse nous a été donnée en montrant que le transfert de négociation a une fonction d'intégration dans la mesure où il a pour but de résoudre un conflit (On rappelle qu'en se plaçant dans une structure sociale composée de groupes, les transferts de solidarité disparaissent). Ainsi, par sa nature même, le réseau

des transferts occupe dans l'organisation sociale une place ambiguë : en statique, il est un élément de l'ensemble des organes et fonctions, et en dynamique, il participe au changement social.

§ 1.- Présentation formalisée de l'organisation sociale.

Du point de vue de la formalisation, on a choisi comme point de départ, l'essai de B. WALLISER sur une analyse systématique de l'organisation sociale (1) dont a extrait le diagramme général de représentation.

L'environnement interne représente le noyau central qui génère l'organisation sociale. Il est donc composé des groupes sociaux et constitue la structure sociale. L'organisation se développe jusqu'à une limite appelée environnement externe : la collectivité.

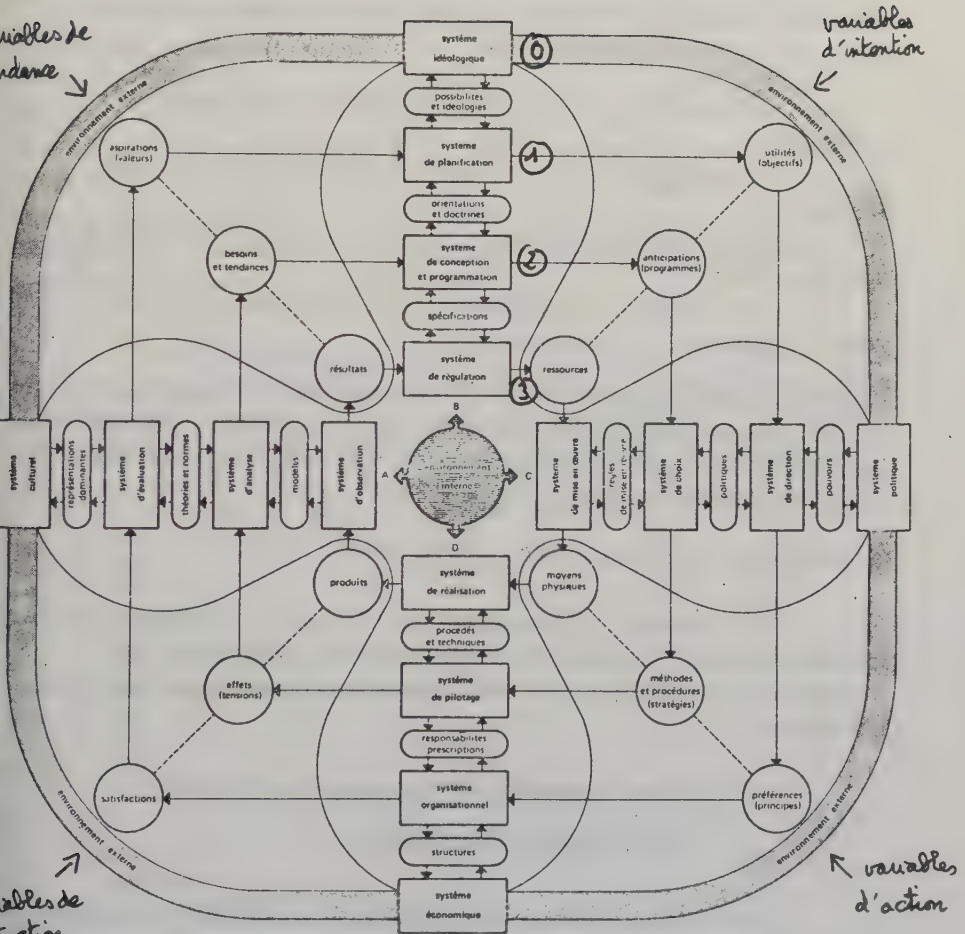
Quatre systèmes disposés en radiales sont générés par l'activité des groupes à trois niveaux d'analyse (voir diagramme)
1) niveau opérationnel (3) : c'est le niveau de l'activité physique et économique des groupes. L'analyse des effets du réseau des transferts sociaux sur les grandes fonctions économiques relève de ce niveau. Les quatre systèmes sont ici :

- le système d'observation : la comptabilité sociale,
- le système de régulation : est constitué par les études et recherches visant, à partir des résultats passés, à mieux allouer les ressources disponibles. C'est à ce niveau que l'économiste occupe une place privilégiée,
- le système de mise en oeuvre : l'Etat au sens de l'économie publique (branche répartition de MUSGRAVE),

(1) WALLISER (B) : Une grille d'analyse d'organisation sociale. SEF, 1972, n° 6, pp. 43-59.

Voir aussi : La méthodologie des transferts (avec une introduction de E. MALINVAUD), Bulletin de la RCB n° 18, septembre 1974.

STRUCTURE GENERALE DE L'ORGANISATION



- le système de réalisation : la fiscalité, la Sécurité sociale, les bureaux d'aide sociale, ...

2) niveau stratégique (2) : c'est le niveau des rapports sociaux. Les quatre systèmes précédents se transforment respectivement en :

- un système d'analyse : le concept de réseau des transferts,

- un système de choix : les fonctions de préférence collective,

- un système de pilotage : les consignes destinées aux gestionnaires,

- un système de conception : la programmation après phases d'analyse et d'évaluation.

3) niveau institutionnel (1) : il est dans notre conception le lieu de passage obligé des relations sociales d'une part, et des valeurs et doctrines d'autre part, qui vont agir sur lui (cf. introduction 3ème partie).

4) niveau de l'environnement externe (0).

On s'aperçoit clairement que le réseau de transferts sociaux tel qu'il a été défini abstraitement plus haut, est solidaire de toutes les instances économique, politique et idéologique (1).

§ 2.- Fonctionnement de l'organisation sociale : la création d'inégalités.

Le schéma du paragraphe précédent prend toute sa valeur si l'organisation sociale, jusqu'ici vide de contenu, est supposée créer des inégalités et, par suite, des réactions de conflit-coopération à la source du réseau des transferts sociaux. Mais le réseau n'est pas seul en cause ; il se trouve être un élément

(1) Pour l'instance idéologique, c'est, par exemple, l'affirmation de la solidarité alors que les transferts sociaux sont en partie des transferts de négociation

d'un ensemble plus vaste qui est celui de la socialisation des risques. Cet ensemble assure la charge des "coûts de l'homme" (F. PERROUX).

Il est important de noter que les inégalités sont susceptibles de se cumuler et il est même vraisemblable que des réactions en chaîne se produiront, conduisant un individu d'une situation critique à une autre. On assiste alors à une prise en charge des fragilités humaines par la société, déplaçant l'individu d'une institution à une autre. A chaque étape de ce parcours, des transferts sociaux vont se créer soit directement par les différentes formes contemporaines du Don, soit indirectement par les institutions de Sécurité sociale.

Ces phénomènes vont être observés sur trois catégories socio-professionnelles : les salariés agricoles, les ouvriers spécialisés du secteur privé, les cadres supérieurs. Les indicateurs d'inégalités sont regroupés dans trois rubriques : facteurs démographiques, facteurs économiques, facteurs culturels.

Le tableau ci-après récapitule les indicateurs représentatifs des facteurs démographiques.

Phénomène observé	Indicateur retenu	Salariés agricoles	Ouvriers Spécialisés	Cadres supérieurs et professions libérales
Mortalité	espérance de vie à 35 ans (en années). Période 1955-1965	34,9	34,9	40,3
Mortalité infantile	mortalité de la première année (pour 1000 nés vivant). Générations 1966-1970	23,9	21,7	12,2
Maladies (quotient pour 100 000): causes de mortalité	tuberculose	45	46	11
	tumeurs malignes	188	24	119
	lésions vasculaires cérébrales	66	53	39
	coronarites et autres affections cardiaques	101	122	113
	cirrhose et alcoolisme	133	125	23
	accidents	190	134	49
	suicides	89	46	13
Situation familiale	% de célibataires entre 40 et 49 ans en 1968	33	13	4
	nombre moyen d'enfants en 1962	3,45	3,26	2,50
SOURCES : Données sociales 1974. INSEE. Les inégalités en France, CREDOC 1974.				

Les disparités dues aux facteurs démographiques qui vont influencer le réseau des transferts sociaux sont ici :

- La situation familiale : le nombre moyen d'enfants est le plus élevé de toutes les CSP pour les salariés agricoles, et nettement au-dessus de la moyenne nationale (2,47) pour les ouvriers spécialisés. Or, avec des revenus faibles (voir ci-dessous), la présence d'allocations familiales s'avère indispensable.

- Les maladies : l' inégalité vis-à-vis des accidents en particulier est aisément perceptible. On comprend, à la lecture de ces chiffres, qu'un système pur d'assurance privée serait foncièrement "injuste" puisque les individus sont déjà inégaux devant les risques de l'existence.

- La mortalité : les salariés agricoles et les ouvriers spécialisés du secteur privé ont une espérance de vie à 35 ans inférieure à la moyenne nationale (36,0 ans). La mortalité infantile accuse un retard important dans la prévention des risques. Ainsi, le taux de 21,7 % pour les ouvriers était-il déjà atteint (et même inférieur) par la CSP des cadres moyens (19,7 %) et par la CSP des cadres supérieurs (17,0 %) pour les générations 1956-1960. Le retard est donc approximativement de dix années.

Entre ces inégalités, des liaisons existent : par exemple, pour les salariés agricoles, le faible niveau de vie (voir ci-dessous) est un facteur de morbidité, mais provoque aussi des difficultés pour se marier ; d'où un isolement plus prononcé et un taux de suicide élevé ; d'où également l'importance de la natalité illégitime et un taux de mortalité infantile élevé. Il va de soi que ces liaisons, brutalement exposées ici, ne doivent pas être interprétées de façon mécanique.

Dans le domaine des facteurs économiques, un choix dans une gamme étendue d'indicateurs s'impose en fonction d'un critère précis : les indicateurs qui représentent des facteurs de développement des transferts sociaux. Le choix s'est porté sur :

- les inégalités de condition,
- les inégalités de revenus,
- les inégalités en matière de consommation et d'équipement des ménages.

Les inégalités de condition sont toutes rattachées au travail qui est, dans les sociétés industrielles, un puissant facteur d'intégration sociale. L'accès au marché du travail est représenté ici par un indicateur du chômage : la population disponible à la recherche d'un emploi (PDRE). Mais ce dernier est très sensible aux fluctuations de la conjoncture, et, par suite, les comparaisons sont fragiles. Pour éliminer au maximum cet inconvénient, la comparaison portera sur les années 1962, 1968 et 1972. D'autre part, le taux de chômage est également sujet aux variations d'effectifs des CSP. Ainsi, le rapport effectif des salariés agricoles/population active est passé de 6 % en 1954 à 2,9 % en 1968.

REPARTITION DE LA PDRE SELON LA
CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

	1962		1968		1972	
	H	F	H	F	H	F
Salariés agricoles	6,7	1,4	3,5	0,7	4,1	0,9
Ouvriers spécialisés	68,0	35,7	73,5	36,9	58,6	31,6
Cadres supérieurs	2,8	0,9	2,9	1,2	5,7	2,3
Ensemble CSP	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

SOURCE : INSEE. Données sociales p. 30 + annuaire INSEE 1974.

TAUX DE CHOMAGE PAR CSP

	1962	1968
Salariés agricoles	1,05	1,69
Ouvriers spécialisés	-	2,08
Cadres supérieurs	0,62	1,10
Moyenne nationale	1,44	2,87
SOURCE : Annuaire INSEE 1973, p. 64.		

Comme on peut le constater, le taux de chômage s'est accru de 1962 à 1968 pour chaque CSP et également pour l'ensemble. Les causes principales sont redevables aux facteurs démographiques (arrivée des classes nombreuses de l'après-guerre sur le marché du travail), structurels (investissements économes en travail) et conjoncturels (phase de stabilisation entre 1964 et 1967). La répartition de la PDRE fait apparaître la forte exposition au risque de chômage pour la CSP des ouvriers spécialisés, et également, la montée du chômage pour la CSP des cadres supérieurs.

Les inégalités de revenus, déjà présentées dans l'introduction générale, sont rappelées ici par un indicateur de l'éventail des revenus primaires, puis des revenus disponibles, donc après prélèvements obligatoires et transferts :

CSP du chef de ménage	1962		1965		1970	
Salariés agricoles	(50)	57	(53)	61	(54)	63
Ouvriers spécialisés	(71)	80	(76)	84	(75)	82
Cadres supérieurs	(267)	234	(263)	216	(233)	189
Ensemble des ménages		100		100		100

SOURCE : Données sociales, p. 99 et 100
REMARQUE : les revenus primaires sont entre parenthèses.

Entre CSP, les écarts ont diminué, mais cet indicateur est trop rudimentaire englobant des effets de structures. La composition des CSP a pu changer entre les deux dates. Pour les salariés agricoles, par exemple, le départ de ceux qui avaient le revenu le plus bas accroît mécaniquement le revenu moyen. Pour les cadres supérieurs, l'arrivée de jeunes aux rémunérations plus faibles exerce un effet inverse.

A l'intérieur des CSP, la dispersion des revenus donne une indication sur la répartition personnelle. Pour 1965, en éliminant 20 % des effectifs en situation exceptionnelle, le plus petit rapport entre revenus maxima et minima donne par CSP :

Salariés agricoles	-
Ouvriers	2,9
Cadres supérieurs	4,0
Inactifs	9,0
Exploitants agricoles	5,6
Artisans	5,7
Petits commerçants	5,5

SOURCE : CREDOC, op. cit. p. 122.

Nous avons volontairement étendu le domaine d'observation à d'autres CSP pour montrer :

- La dispersion très importante pour les inactifs.

- La dispersion plus forte pour les non-salariés, en particulier pour les exploitants agricoles, les artisans et les petits commerçants, par rapport aux salariés.

On possède, avec ce rapport, d'un indicateur de l'existence possible de phénomènes de pauvreté relative pour des groupes sociaux à l'intérieur des CSP.

Les inégalités dans le domaine de la consommation sont peut-être plus significatives si on estime que les relations et tensions sociales se créent essentiellement sur cette base entre des groupes sociaux dégradés (1).

En 1971, la consommation totale par ménage en francs courants est donnée par le tableau suivant :

CSP	consommation par ménage (en F.)	nombre d'unités de consommation
Salariés agricoles	18 849	2,82
Ouvriers	22 852	2,62
Cadres supérieurs	42 959	2,55
SOURCE : Données sociales p. 164.		

On constate une relation inverse entre les ménages qui représentent le plus d'unités de consommation et la consommation totale par ménage.

(1) Cf. chapitre 4.

En matière d'équipement en biens durables, le statut social, en plus du revenu et de la composition de la famille, joue un rôle dans les décisions d'achat. Le tableau suivant donne la part des ménages équipés en biens durables caractéristiques.

	Automobile		Télévision		Réfri- gérateur		Machine à laver	
	1957	1972	1957	1972	1957	1972	1957	1972
Salariés agricoles	3,0	47,8	0,6	72,0	1,8	72,3	7,1	57,0
Ouvriers	8,0	65,9	5,8	81,2	12,0	88,6	18,5	69,6
Cadres supérieurs	56,0	87,0	17,5	83,1	57,5	97,3	42,1	83,1
SOURCE : Données sociales p. 168.								

En 1972, la CSP des cadres supérieurs est arrivée au voisinage des seuils de saturation. Les retards des autres CSP restent importants, sauf pour la télévision. Ces retards ont été évalués en comparant la catégorie la mieux équipée, ici les cadres supérieurs aux deux autres catégories, pour l'année 1972.

RETARDS (en années)

CSP	Automobile	Télévision	Réfri- gérateur	Machine à laver
Salariés agri- coles	21	5	12	9
Ouvriers	15	2	8	5
SOURCE : Données sociales p. 172.				

Les facteurs socio-culturels, plus difficiles à appréhender par des indicateurs statistiques, sont pourtant ceux qui sont à la

base des mouvements dans la structure sociale (appelée environnement interne dans la présentation systémique de l'organisation sociale). On a retenu ici deux facteurs jugés essentiels : l'éducation et la mobilité sociale.

L'éducation, secteur-clé pour une politique sociale d'égalité des chances, est difficilement réductible à quelques indicateurs. Mais les écarts entre catégories sont suffisamment suggestifs.

La composition, des élèves par niveaux suivant l'origine des parents est un premier indicateur synthétique de performance :

Profession des parents	% effectifs dans population active	ENSEIGNEMENT SECONDAIRE			Etudiants des Universités
		Niveau 4e	1ère année de CAP	Niveau seconde	
Salariés agricoles	3,0	2,8	3,2	1,9	0,7
Ouvriers	37,7	35,1	54,0	27,6	10,2
Cadres supérieurs	4,8	10,4	1,6	13,6	32,1
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

SOURCE : Données sociales 1973 p.105.

% par rapport à l'ensemble. Année: 1967-68

Nous avons placé le pourcentage des effectifs de la CSP dans la population active afin de juger de la sous - ou sur-représentation.

Un deuxième indicateur, complétant le premier, retrace le devenir des élèves cinq ans après la sortie du cycle élémentaire.

PROFESSION DU PERE	TRAVAIL	Enseignement professionnel court	CEG	LYCEE
Salariés agricoles	55,6	18,6	9,1	16,7
Ouvriers	42,8	25,5	11,8	19,9
Cadres supérieurs	2,7	8,2	12,3	76,8
SOURCE : Données sociales 1974 p. 202. ANNEE : 1969				

Au niveau de la "production" du système éducatif, les diplômes délivrés, la part de la population de plus de 14 ans ayant déclaré en 1968 posséder un diplôme est la suivante :

	Enseignement général				Enseignement professionnel et technique		
	CEP	BEPC	BACC	Diplôme supérieur	CAP	BP	BT-BTS
Salariés agricoles	46,4	2,1	0,9	0,4	3,8	0,6	0,1
Ouvriers	86,5	4,7	1,0	0,4	20,7	1,0	0,4
Employés	100,0	36,9	6,8	2,1	30,7	1,8	0,8
Cadres moyens	46,2	34,9	6,8	2,1	39,4	5,6	5,8
Cadres supérieurs et professions libérales	27,9	24,1	33,9	91,8	11,1	3,4	5,5
SOURCE : INSEE. Données sociales 1973 p. 104.							

Un deuxième indicateur de production fera la liaison avec les indicateurs de mobilité sociale : il s'agit d'un croisement entre

l'origine sociale des salariés et le niveau du diplôme obtenu.
Les tableaux suivants présentent ces croisements pour deux niveaux d'éducation :

- sans diplôme,
- diplôme intermédiaire entre baccalauréat et licence.

CSP DU PERE	CSP DU SALARIE SANS DIPLOME				
	3	4	5	6	TOTAL
3. Cadres supérieurs	23	26	24	27	100
4. Cadres moyens	7	17	7	69	100
5. Employés	5	6	11	78	100
6. Ouvriers	1	2	5	92	100
0. Agriculteurs exploi- tants	0,5	2	5,5	92	100
SOURCE : Données sociales 1974 p. 139.					ANNEE : 1970

Pour un salarié, fils de cadre supérieur, les risques de régression sociale sont répartis également entre les quatre CSP de salariés. En revanche, pour les autres salariés, le risque de régression sociale est nettement plus élevé, en direction de la CSP des ouvriers.

CSP DU PERE		CSP DU	SALARIE	DIPLOME	
	3	4	5	6	TOTAL
3. Cadres supérieurs	49	39	8	4	100
4. Cadres moyens	20	70	5	5	100
5. Employés	20	75	2	3	100
6. Ouvriers	21	77	-	2	100
0. Agriculteurs exploitants	19	81	-	-	100

La possession d'un diplôme intermédiaire entre le baccalauréat et le niveau licence ou maîtrise est un garant de la promotion sociale, les risques de régression étant très limités.

La mobilité sociale est un facteur à prendre en considération dans notre étude pour une raison précise : la dimension d'un groupe social est une donnée qui caractérise son pouvoir de négociation en matière de transferts sociaux potentiels. C'est ce seul aspect de la mobilité sociale que nous retiendrons au moyen d'un indicateur simple de rigidité sociale par CSP.

On a calculé un rapport entre la proportion de personnes restées dans la même CSP que leur père et l'importance relative de cette CSP dans la population active. Les résultats sont présentés dans le tableau suivant. Les données de base proviennent des Données sociales de l'INSEE (édition 1974 pp. 141-143). Ils ne concernent que les effectifs masculins.

CSP	1953	1964	1970
Cadres supérieurs	12,3	7,8	6,2
Ouvriers (ensemble)	1,8	1,5	1,3
Salariés agricoles	5,5	5,8	5,0

L'évolution de cet indicateur montre une tendance à une plus grande mobilité sociale. L'indicateur est rudimentaire, mais suffisant pour notre étude. En toute rigueur, il faudrait déterminer une matrice de coefficients de passage d'une génération à une autre. Si cette matrice est stable, la mobilité provient uniquement des effectifs de départ d'une catégorie à une autre (mobilité de circulation). Si la matrice évolue dans le temps, hypothèse la plus probable, il faudra tenir compte, en plus, de la mobilité intra-génération et inter-génération. Des calculs de ce type ont été tentés par l'INSEE (1). Le tableau ci-dessous permet d'observer les variations d'effectifs entre 1964 et 1970 pour 100 hommes actifs en 1964 (Les chiffres entre parenthèses représentent la situation 1953-1964).

MOBILITE

CSP	Intra-génération	Inter-génération	de circulation
Cadres supérieurs	+ 7 (+ 39)	+ 27 (+ 14)	61 (63)
Ouvriers	+ 3 (+ 2)	+ 2 (+ 21)	28 (35)
Artisans, commerçants	- 10	- 6	73
Exploitants agricoles	- 12	- 24	59
Salariés agricoles	-	- 18	72

SOURCE : Données sociales p. 137.

(1) Données sociales p. 136-137.

On constate les phénomènes suivants :

- Les sorties d'effectifs pour les artisans, commerçants, exploitants et salariés agricoles, phénomène qui conduit au développement de transferts sociaux de solidarité pour ceux qui restent dans leur catégorie d'origine.

- L'arrivée de jeunes cadres qui accroît la mobilité inter-génération (à comparer avec la situation 1953-1954).

- Un ralentissement des entrées d'ouvriers par rapport à la situation 1953-1954, période au cours de laquelle l'exode rural a alimenté l'arrivée de jeunes fils d'agriculteurs.

L'ensemble de ces indicateurs, regroupés par thèmes : facteurs démographiques, économiques et socio-culturels, fournit une vision non ordonnée de l'organisation sociale en matière d'inégalités. En effet, les relations de causalité n'apparaissent pas et seul se manifeste le cumul des inégalités pour les catégories choisies : dans un sens défavorable pour les salariés agricoles et les ouvriers spécialisés, dans un sens favorable pour les cadres supérieurs.

Or, en matière de politique sociale, si on tend vers l'efficacité maximale des mesures à prendre, il faut nécessairement connaître, au moins approximativement, l'enchaînement des phénomènes. Dans le cadre de notre étude, le but, défini clairement dans l'introduction, est de sous-optimiser le réseau des transferts sociaux. On se rend mieux compte maintenant que cette sous-optimisation est fondée sur une hypothèse structurant l'organisation sociale : à savoir que l'inégalité dans la répartition des revenus est un facteur prédominant. C'est ce facteur qui expliquerait les disparités de consommation et d'accès aux fonctions collectives d'éducation et de santé. Mais une hypothèse

alternative existe qui consiste à admettre des chaînes de causalité circulaire selon l'expression de G. MYRDALL entre les phénomènes observés, sans qu'il y ait une prépondérance marquée pour l'un ou l'autre des facteurs d'inégalités. Dans ce cas, les mesures de politique sociale risquent d'être inefficaces en raison de la méconnaissance des enchaînements de phénomènes. La vision de l'économiste le conduit à raisonner avec la première hypothèse, en sachant que la seconde est certainement plus riche, mais également moins performante du point de vue du calcul économique.

SECTION 2 : LA LIAISON AVEC LES SYSTEMES DE GESTION ET D'ORGANISATION.

Le caractère multi-dimensionnel des inégalités conduit d'abord à relativiser la place du réseau des transferts sociaux, mais aussi à mieux la préciser, car des actions menées dans d'autres domaines que les revenus pour réduire les inégalités, par exemple dans la prévention des accidents du travail, auront des incidences redistributives. Ainsi, les transferts sociaux, s'ils ne sont pas toujours, par leur nature même, des moyens efficaces de réduire les inégalités, apparaissent-ils comme un point de rencontre par lequel transitent les incidences redistributives de mesures sociales.

Ces liaisons vont être présentées d'abord sous leur aspect général, puis sur un cas précis.

Le réseau de transferts sociaux correspondant à un cadre institutionnel parétien ou approximativement parétien est peu développé : c'est le système de la charité individuelle ou des fondations privées. La main-mise d'une autorité de tutelle, disposant de la contrainte publique, est le cas général pour des raisons qui tiennent en partie au caractère de bien collectif du réseau de transferts.

Dans un cadre institutionnel, on constate que la fonction de réalisation des transferts sociaux est remplie par plusieurs organes. A côté d'institutions quasi-parétiennes, se sont développés les systèmes contemporains de sécurité sociale et l'activité de tutelle de l'Etat par le biais de la consommation élargie aux équipements collectifs. Or, ces institutions créent des flux de transferts sociaux comme des produits liés à leur activité principale : couverture des risques de l'existence, amélioration des conditions de vie.

Ainsi, la liaison du réseau des transferts sociaux avec les systèmes d'organisation et de gestion n'est-elle pas unique, mais aussi complexe que le nombre d'institutions. (C'est pourquoi, face à plusieurs centres de décision, la planification sociale s'impose).

Le réseau de transferts est en premier lieu connecté avec le système de santé via l'une des trois composantes de ce dernier (1) : le sous/système des mécanismes de couverture. Les deux autres sous-systèmes sont :

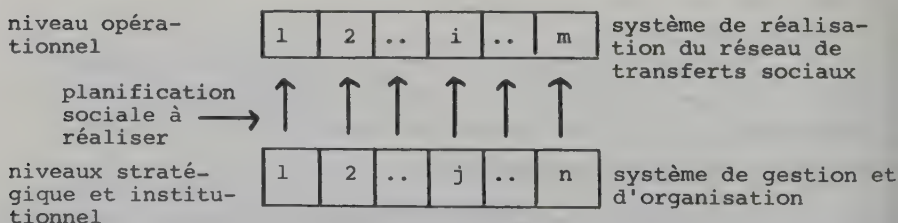
- Le circuit des états qui décrit le passage d'un individu dans l'état de maladie,
- Les services de production sanitaire : l'ensemble de l'appareil de production des biens et services médicaux.

(1) Le système de santé et ses trois composantes sont des notions empruntées à LEVY (E) : Economie du système de santé DUNOD 1975.

En laissant provisoirement de côté les aspects financiers du sous-système des mécanismes de couverture, on remarque que la liaison de ce dernier avec le sous-système des services de production sanitaire illustre bien l'existence d'une mise sous tutelle du bien économique Santé, ou encore, suivant une définition de A. BARRERE (1), d'une "attribution de ressources". Compte tenu de cet aspect, le système de santé fait partie d'une catégorie plus générale qui est celle des besoins publics ou des besoins mérités (merit wants) au sens de MUSGRAVE.

Ainsi, il n'y a pas de clivage du point de vue de la nature économique des biens et services rendus, entre le bien Santé et d'autres services collectifs fournis par l'Etat (toujours au sens de l'économie publique). Par suite, le réseau de transferts est connecté également à tous ces services de la même manière que pour le bien Santé, c'est-à-dire en tant que produit lié.

L'organisation institutionnelle des transferts se présente finalement sous la forme suivante, par rapport au schéma général de l'organisation sociale :



(1) BARRERE (A) Redistribution des revenus, attribution de ressources et revenu disponible. RSF 1956, vol. 48, pp.613-643.

"Une attribution de ressources faite par l'autorité publique, dans le but de satisfaire, par voie de détermination des consommations, les besoins que l'individu ne peut satisfaire lui-même correctement, par suite de l'inégalité des conditions" (p. 623).

Le schéma décrit la fonction Transfert social réalisée par plusieurs organes ou institutions à titre principal ou accessoire. Comme chaque organe est lui-même connecté à d'autres systèmes, on imagine aisément la complexité des problèmes d'organisation et de gestion.

Le cas du groupe social des personnes handicapées est exemplaire parce qu'il met en évidence la complexité du réseau des transferts sociaux bénéficiant à ce groupe, et également le caractère de produit lié de ces transferts. De plus, c'est un groupe qui ne se définit ni par rapport à une CSP ni par rapport à un groupe social dégradé, mais par rapport à un risque.

Commençons par exposer sommairement les conditions macro-sociologiques qui ont présidé à la naissance de ce groupe. Nous sommes en présence d'un groupe solidaire à activité interne intense. Les handicapés physiques ont pu développer des relations de solidarité, ce qui ne peut pas être le cas des handicapés mentaux pour des raisons évidentes. Pour ces derniers, une fonction de tutelle est donc nécessaire. L'action des associations, depuis l'après-guerre, a permis la création dans le cadre du Vème Plan d'un inter-groupe handicapés, et la reconnaissance en tant que groupe-cible dans le VIème Plan.

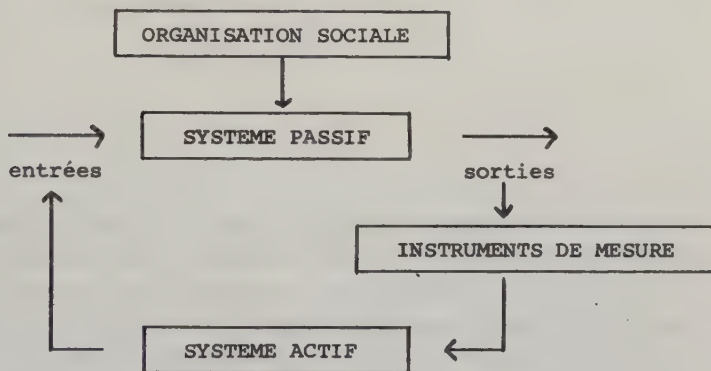
Les mesures sociales prises dans le passé récent (1) sont regroupées dans le tableau ci-après ; en face de chacune d'elles est placée l'incidence sur le réseau des transferts sociaux.

(1) La politique sociale française et les personnes handicapées. Michel LEVY. Analyse et Prévision, septembre 1974, pp. 243-326.

MESURES SOCIALES	INCIDENCES
1) PREVENTION MEDICALE : - Programme finalisé de périnatalité du VIème Plan.	Financement par l'Etat et la Sécurité sociale.
2) PREVENTION SOCIALE : - "sectorisation" d'équipes d'intervention.	Services d'intervention gratuits.
3) EDUCATION :	Compensation du surcoût éducatif : financement par Allocations familiales, As- surance maladie, Aide sociale.
4) INSERTION PAR LE TRAVAIL :	- Garantie de ressources égale au SMIC pour les personnes payées en- dessous : financement à la charge de l'Etat. - Affiliation gratuite à l'Assurance maladie.

L'exemple choisi est révélateur de la nature des transferts sociaux concrètement réalisés. Ceux-ci proviennent de mesures de politique sociale, dont les aspects redistributifs sont secondaires par rapport à un objectif de satisfaction d'un besoin de santé et par rapport à un objectif d'intégration sociale qui se substitue aux formes archaïques prévalentes dans une société rurale où la famille élargie tenait une place importante.

La liaison entre l'organisation et le système du réseau des transferts sociaux que nous avons illustrée par des mécanismes de création et de correction des inégalités, peut être représentée en dernier lieu par un schéma classique d'analyse de systèmes.



Le système passif est ici le réseau des transferts sociaux dépendant :

1°) De l'organisation sociale qui détermine les conditions de la reproduction sociale,

2°) D'un système de gestion fonctionnant comme agent-intégrateur doté d'une fonction de rationalisation : la recherche de l'économicité.

On voit très bien apparaître sur ce schéma les deux interfaces entre le système passif et l'organisation sociale d'une part, le système passif et des instruments de mesure d'autre part. Il reste encore à préciser cette seconde liaison.

CHAPITRE XII : MESURE DES TRANSFERTS SOCIAUX ET DE
LA REDISTRIBUTION DES REVENUS

Dans ce chapitre, les deux plans d'analyse seront successivement étudiés avec, à chaque fois, des préoccupations différentes. La mesure des transferts sociaux est une opération délicate dont l'utilité est d'abord de révéler a posteriori les objectifs de politique sociale, et ensuite de guider les responsables de la décision dans leurs choix. La mesure de la redistribution des revenus, plus familière à l'économiste, permet d'apprécier globalement les incidences des mesures sociales sur l'équilibre économique. Dans les deux cas toutefois, les problèmes les plus importants restent encore d'ordre méthodologique, et l'analyse économique apparaît comme très ambitieuse par rapport aux préoccupations des constructeurs d'indicateurs. Tout se passe donc comme si le passage de l'analyse à la politique sociale empruntait des médiateurs successifs, au sens que nous avons donné au terme médiateur dans la conclusion du chapitre 5. Par suite, la préoccupation qui doit nous guider sera celle de l'enchaînement logique des médiateurs afin de réduire au minimum les pertes d'information.

SECTION 1 : L'OBSERVATION STATISTIQUE DU RESEAU DES TRANSFERTS
SOCIAUX.

Il existe en France depuis 1957 un document administratif, le Budget social de la Nation, qui sert de base aux études empiriques. Malheureusement, c'est un document orienté vers le contrôle des coûts, et son cadre n'est pas adapté pour décrire le réseau des transferts sociaux. En effet, le concept d'agent retenu est celui des régimes et institutions qui participent aux dépenses et recettes. On n'y trouve pas les catégories socio-professionnelles bénéficiaires des prestations, et, du côté du financement, la répartition des recettes est faite uniquement entre les assurés, les employés, l'Etat et les collectivités locales.

Les possibilités d'exploiter le Budget social sont donc limitées aux points suivants :

- Evolution de la structure des dépenses par fonctions afin de dégager les orientations implicites de la politique sociale au cours de la période 1960-1974.

- Etablissement d'indicateurs de moyens et de résultats (voir chapitre suivant).

- Evolution de la structure des recettes : ce point sera traité séparément dans le chapitre 15 avec les phénomènes d'incidence et de translation.

Il est donc nécessaire de compléter ces informations par des études partielles portant sur une partie bien délimitée du domaine d'étude : ici, les transferts sociaux à l'agriculture.

§ 1.- La politique sociale dans l'optique du Budget
social.

En se plaçant à un niveau très agrégé, la ventilation des dépenses sociales par fonctions, suivie sur une période

suffisamment longue donne la possibilité d'observer les objectifs de politique sociale et les modifications dans les priorités. Bien que les transferts sociaux ne soient pas ici directement en cause - rappelons en effet qu'ils ne s'identifient pas en toute rigueur à la totalité des dépenses -, il est logique de commencer à ce niveau.

Le tableau ci-après retrace l'évolution des dépenses sociales par fonctions en France sur la période 1960-1974. On constate que la hiérarchie des objectifs s'est modifiée avec une diminution notable de la part relative des prestations familiales. Les dépenses sociales se sont donc orientées vers la couverture financière des grands risques sociaux, au détriment de l'amélioration des conditions de vie des familles.

Toutefois, cette constatation doit être tempérée par une étude de la structure des revenus moyens des ménages, afin d'observer l'impact des orientations globales de la politique sociale.

Pour les prestations familiales, l'observation doit porter sur la taille des ménages. On constate effectivement que pour toutes les tailles, de 1 à 6 et plus, la part des prestations familiales dans les ressources brutes avant impôts a baissé. Il n'y a donc pas eu de meilleure sélectivité des prestations, ce qui pourrait être une justification à la baisse de la part des prestations dans les dépenses sociales.

STRUCTURE DES DEPENSES DANS LE BUDGET SOCIAL FRANCAIS

PERIODE 1960-1974

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Santé	15,9	18,0	18,3	18,9	19,5	19,9	20,3	20,6	20,1	21,2	24,2	23,7	24,7	24,4	24,3
Famille	21,7	20,6	20,1	19,5	18,6	17,8	17,1	16,3	20,0	19,4	18,7	19,6	17,9	17,9	16,4
Vieillesse, invalidité	29,9	28,9	29,7	30,6	31,5	33,0	33,6	34,4	37,2	36,0	38,5	37,8	38,7	39,1	40,3
SOURCE : SEF années 1960 à 1974.															

REMARQUE : L'évolution des autres dépenses : gestion, événements politiques, formation et chômage, accidents, ne présente pas de caractéristiques remarquables. Le chômage est comptabilisé depuis 1968, et sa part relative dans l'ensemble des dépenses est passée de 1 % à 2,01 % en 1974 ; les prestations accidents ont une part relative constante depuis 1960 : 4 %.

PART DES PRESTATIONS FAMILIALES DANS LES RESSOURCES BRUTES
(en % du total)

ANNEES	NOMBRE DE PERSONNES DU MENAGE						ENSEMBLE
	1	2	3	4	5	6 et +	
1965	0	0,1	0,8	4,5	8,1	14,8	4,3
1970	0	0,1	0,6	3,8	7,8	13,5	3,6
SOURCE : Collections de l'INSEE M 46 p. 73 et 81.							

Une deuxième étape consiste à préciser la répartition des dépenses sociales par régime en distinguant :

- Les prestations de régimes volontaires,
- Les prestations des régimes généraux, spéciaux, statutaires et complémentaires,
- Les prestations bénévoles.

On voit que ces trois catégories correspondent à trois types de comportement vis-à-vis des risques : assurance privée, assurance sociale, transfert pur.

Les prestations couvrent l'ensemble des risques sociaux comptabilisés par le Budget social : maladie, vieillesse, invalidité, chômage, charges de famille, événements politiques.

De 1962 à 1973, l'évolution est retracée dans le tableau ci-après.

PART DES DIFFERENTS REGIMES (EN % DU TOTAL)

Années	Régimes Volontaires	Régimes généraux	Prestations bénévoles d'emplo- yeurs (1)	Prestations aux victimes d'événe- ments poli- tiques et de calami- tés natu- relles	Aide sociale
1962	2,0	78,3	4,0	8,7	7,0
1968	2,6	82,6	3,3	5,0	6,5
1973	3,1	83,6	3,2	4,0	6,1
SOURCE : OSCE Comptes sociaux 1972, 1975.					

L'intérêt du tableau est de mettre en évidence la socialisation croissante des risques de l'existence, la part très faible, bien qu'en légère augmentation, des comportements privés d'assurance sociale, et enfin, l'importance subalterne et décroissante des prestations bénévoles et de l'aide sociale, les formes les plus proches du type pur. C'est surtout cette dernière observation qui mérite d'être soulignée. Elle montre, en effet, que les modèles du transfert de solidarité sont de portée pratique très limitée, et qu'en aucun cas, on ne peut les appliquer à l'ensemble des transferts sociaux. D'autre part, l'ampleur de la socialisation des risques confirme nos positions

(1) Les prestations bénévoles d'employeurs sont des transferts sous forme de financement de charges de famille.

de départ, avec l'accent mis sur les procédures collectives de négociation et sur la fonction de tutelle de l'Etat.

Un troisième tableau récapitule l'évolution des dépenses sociales par nature. Du point de vue économique, il est en effet important de connaître la nature des flux de transferts sociaux pour juger de leurs effets sur les comportements de consommation.

REPARTITION DES DEPENSES SOCIALES PAR NATURE (EN % DU TOTAL)

Années	Indemnités versées périodique- ment	Indemnités versées en une seule fois	Remboursements en espèces de biens et ser- vices	Contre-valeur de biens et services four- nis en nature
1962	78,3	0,2	17,3	4,2
1968	75,8	0,9	20,0	3,3
1973	72,1	0,2	24,6	3,1
SOURCE : OSCE Comptes sociaux 1972, 1975.				

Les indemnités périodiques concernent principalement les retraites et les prestations familiales ; leur caractère régulier en fait une source assurée de revenus supplémentaires et, par suite, se traduit vraisemblablement par un comportement de dépense identique à celui d'un revenu productif (1).

Les remboursements en espèces portent en majeure partie sur les dépenses de santé ; ici, l'affectation de la dépense est évidente : il s'agit de la couverture d'un risque.

(1) Ce qui justifie une procédure d'intégration par le revenu disponible. Cf chapitre 9.

La contre-valeur des biens et services fournis en nature se décompose en 1973 pour 26 % en dépenses de Santé, 21 % en dépenses d'infirmité, 20 % en charges familiales, le reste étant éparpillé entre des dépenses diverses. La part relative de ces transferts en nature dans l'ensemble des dépenses sociales est très faible. Cette observation vient minimiser la portée des modèles d'affectation optimale de transferts en nature. Il apparaît, en dernière analyse, que la nature prépondérante des dépenses, sous forme de compensation financière ou de transferts en espèces, conduit plutôt à un traitement théorique par le biais des fonctions de consommation.

L'observation du réseau des transferts sociaux reste donc très limitée. Ce que les tableaux statistiques montrent, ce sont des dépenses à finalité sociale dont la composante transfert pur n'apparaît que pour une faible partie des dépenses sociales (7,3 % en 1973). Le reste est un agrégat de dépenses comprenant des actes d'assurance avec tutelle, des transferts différés dans le temps et des transferts purs.

La conséquence directe de ce constat est que les modèles de transferts, indispensables dans la phase d'analyse, sont encore trop ambitieux dans la phase d'évaluation pour s'appliquer en politique sociale. Nous allons le montrer sur un cas précis : les transferts sociaux à l'agriculture.

§ 2.- Les transferts sociaux dans le revenu des agriculteurs.

Le choix de ce groupe n'est évidemment pas fortuit, mais répond à plusieurs considérations :

- La richesse du contenu sociologique de ce groupe qui est loin d'être homogène : salariés agricoles, petits exploitants de polyculture, exploitants de semi-retraites, aides familiaux, grands propriétaires.

- Le cumul des inégalités frappant ce groupe, surtout au niveau des salariés agricoles (cf. chapitre 11).

- L'importance du financement public de l'agriculture.

- Un objectif social précis : l'exigence de parité, combiné avec un objectif économique de productivité.

L'objectif de parité des revenus est pris en compte dans un indicateur d'écart entre les revenus des exploitants et salariés agricoles, et l'ensemble des ménages.

REVENUS PAR MENAGE DE 1956 à 1970

Année et type de revenu	Exploitants agricoles	Salariés agricoles
1956		
Revenus primaires(1)	129	45
Revenus finals	114	55
1962		
Revenus primaires	137	50
Revenus finals	122	57
1965		
Revenus primaires	128	53
Revenus finals	117	61
1970		
Revenus primaires	147	54
Revenus finals	133	63
SOURCE : Collections de l'INSEE, série M 46 p. 62. Base 100 : revenu moyen de l'ensemble des ménages.		

(1) Les revenus primaires sont les salaires, les revenus de capitaux, fermages, métayages, le RBE et le RBEI.

Bien que l'ensemble du groupe des agriculteurs voit se réduire l'écart des revenus avec la moyenne, les disparités entre exploitants et salariés s'accroissent, même au niveau des revenus finals.

Les effets du processus de taxation-transfert sont présentés dans les deux tableaux suivants.

PART DES PRESTATIONS SOCIALES DANS LE REVENU BRUT (en %)

	1956	1962	1965	1970
Exploitants agricoles	4,8	6,5	9,4	8,7
Salariés agricoles	24,0	22,9	24,1	25,7
Ouvriers de l'industrie	21,5	22,6	22,5	23,1
SOURCE : Collections de l'INSEE, série M 46.				

TAUX DE CHARGE FISCALE DIRECTE (1)

	1956	1962	1965	1970
Exploitants agricoles	1,7	2,4	2,7	3,6
Salariés agricoles	1,5	2,1	2,3	2,1
Ouvriers	1,7	2,3	2,8	2,4
Ensemble	3,9	4,8	5,6	5,1
SOURCE : INSEE, op. cit.				

La différence d'intensité entre les deux processus de taxation-transfert s'explique par le fait que les exploitants agricoles exercent leur pouvoir de négociation sur le revenu

(1) Rapport impôts directs/ressources (en %).

productif, alors que les salariés agricoles, peu organisés et dont les effectifs diminuent, ne peuvent compter que sur des transferts de solidarité.

Ces transferts, au bénéfice des salariés agricoles, si on les compare aux transferts reçus par les ouvriers, n'apparaissent pas avantageux au point de compenser de fortes inégalités de revenus. Les deux tableaux précédents montrent que la part des prestations sociales pour les ouvriers est très voisine de celle des salariés agricoles. Il faut remarquer toutefois que la pression fiscale directe, stable pour les salariés agricoles, s'est accrue régulièrement pour les ouvriers. Mais, pour ces derniers, le pouvoir de négociation existe aussi dans la détermination du taux de salaire, ce qui n'est pas le cas des salariés agricoles.

Les transferts sociaux reçus par les exploitants agricoles sont récapitulés dans un document annexé à la loi de finances : le Budget annexe des prestations sociales agricoles (BAPSA).

Pour 1976, la structure simplifiée du BAPSA se présente

ainsi :

DEPENSES	Montant (en mil- lions de F)	% Total	RECETTES	Montant	% Total
Prestations maladie	5 547	28,2	Cotisations	2 973	15,1
Prestations familiales	2 835	14,4	Part TVA	4 651	23,7
Prestations vieillesse	10 848	55,1	Autres taxes affectées	1 133	5,8
Prestations diverses	405	2,1	Compensation démographique	5 682	28,9
Fonctionnement	29	0,2	FNS	3 060	15,6
			Subventions d'équilibre	2 160	10,9
	19 664	100,0		19 664	100,0
SOURCE : Loi de finances pour 1976.					

Du côté des recettes, on observe la part du financement externe pour 85 %. On est ici en présence d'un véritable flux de transferts sociaux composé d'éléments très disparates :

- une partie de la TVA,
- des taxes affectées, calculées sur les produits agricoles,
- une subvention du budget général,
- le versement du régime général au titre de la compensation démographique,
- le versement du Fonds national de solidarité,
- des taxes de solidarité calculées sur les produits agricoles.

Nous avons volontairement décomposé les recettes afin de montrer la nature complexe des transferts sociaux en cause. Il est

possible sur ce cas précis de classer les transferts en prenant comme critères la solidarité et la négociation. Le classement opéré ci-dessus a été réalisé en tenant compte de l'éloignement du transfert par rapport à une opération productive, avec l'hypothèse qu'un transfert de négociation est plus proche d'une opération productive car les exploitants agricoles usent alors de leur pouvoir économique. Comme on peut le constater, il est difficile de tracer une ligne de séparation franche et nette entre la solidarité et la négociation. La frontière se situe après le transfert né d'une subvention du budget général, c'est-à-dire né après intervention dans les débats parlementaires. Nous avons là d'excellents indicateurs des relations de conflit-coopération entre le groupe des exploitants agricoles et le reste de la collectivité.

Pour être complet, il faut encore placer les transferts issus du pouvoir économique des agriculteurs, mais dont le caractère social est incertain (cf. introduction générale) :

- contribution à la CEE pour le soutien des marchés :
5 639 millions de francs,
- bonifications d'intérêt : 3 400 millions,
- investissements : 2 596 millions.

Ce que nous avons entrepris ici pour le groupe des agriculteurs est une expérimentation de l'analyse économique d'un réseau de transferts sociaux à partir des statistiques existantes qui, par destination, se prêtent mal à de tels essais. Le renouvellement pour d'autres groupes sociaux de cette méthodologie devrait permettre de préciser de proche en proche l'ensemble du réseau.

SECTION 2 : PROBLEMES DE METHODOLOGIE POSES PAR LA REDISTRIBUTION
DES REVENUS.

Sur deux points de première importance, les problèmes de méthodologie orientent le débat dans ses fondements même, puisqu'ils posent les questions de l'ampleur de la redistribution et de son incidence macro-économique sur la part des salaires dans le revenu global.

L'hypothèse que nous avons faite au départ, appuyée sur les travaux du CREDOC, était que la redistribution en France avait un impact très faible sur la répartition primaire des revenus. Il en est résulté l'option en faveur d'un concept nouveau de réseau des transferts sociaux. C'est cette hypothèse qui va être discutée.

§ 1.- La mesure de la redistribution des revenus.

Depuis le travail de pionnier de T. BARNÁ (1), la méthode utilisée est la même à quelques détails près. Le principe en est fort simple : partant de la répartition primaire des revenus, on ajoute les prestations reçues et on retranche les prélèvements obligatoires pour déterminer le revenu final qui est ensuite comparé au revenu initial.

La simplicité de la méthode qui pourrait être un garant de son efficacité en politique sociale, cache, selon nous, des insuffisances et, à la limite, on est en droit de s'interroger sur l'opportunité de tels calculs. Mais, procédons par ordre

(1) The redistribution of income through public finance in 1937. CLARENDON Press. Oxford 1945.
Les principaux travaux postérieurs sont mentionnés dans la bibliographie.

en partant des travaux du CREDOC (1).

Les indicateurs de redistribution proposés sont simples. En appelant Y_1 le revenu primaire brut, Y_2 le revenu final, R_1 les prélèvements obligatoires et R_2 les avantages collectifs réaffectés, l'effet net de la redistribution s'écrit, pour le i -ième groupe :

$$X_i = R_{2i} - R_{1i} = Y_{2i} - Y_{1i}$$

et l'efficacité de la redistribution :

$$E_i = \frac{R_{2i} - R_{1i}}{R_{1i}} = \frac{X_i}{R_{1i}}$$

Ces deux indicateurs sont purement empiriques et ne sont en aucune façon le résultat d'une analyse théorique de la redistribution. Leur portée est donc limitée, d'autant plus que la mesure de l'efficacité est inséparable de la définition d'un objectif à atteindre ; or, en politique, il n'y a pas eu jusqu'à présent d'objectif précis de redistribution.

Le chiffrage de l'indicateur d'efficacité a donné les résultats suivants pour la France en 1965.

C.S.P. du chef de ménage	Hypothèse « a »	Hypothèse « b »	Hypothèse « c » (1)	Hypothèse « j » (1)
0. Exploitants agricoles.....	- 10,5	- 10,6	- 23,8	- 19,7
1. Saliariés agricoles.....	- 18,8	- 19,3	- 9,9	- 9,7
2. Professions indépendantes.....	- 19,9	- 20,0	- 32,4	- 28,4
dont : Industriels et gros commerçants.	(- 16,8)	(- 16,9)	(- 29,0)	(- 21,3)
Artisans, petits commerçants,				
patrons pêcheurs.....	(- 19,1)	(- 19,2)	(- 31,6)	(- 29,0)
Professions libérales.....	- 26,6	- 26,7	- 38,4	- 35,6
3. Cadres supérieurs.....	- 24,6	- 25,5	- 30,1	- 28,8
4. Cadres moyens.....	- 22,3	- 23,1	- 23,2	- 25,5
5. Employés.....	- 25,6	- 26,5	- 19,5	- 23,8
6. Ouvriers.....	- 23,3	- 24,1	- 11,4	- 15,3
dont : Ouvriers qualifiés, spécialisés,				
marins.....	(- 24,1)	(- 24,9)	(- 12,6)	(- 16,5)
Manœuvres et gens de maison..	(- 17,9)	(- 18,5)	(- 2,8)	(- 7,1)
7. Inactifs.....	+ 59,0	+ 60,0	+ 53,6	+ 51,4
Ensemble des ménages ordinaires.	- 14,9	- 15,2	- 17,3	- 17,3

(1) Cf. annexe 3 et note (1), page 106.

L'examen de ce tableau est révélateur des problèmes, de méthodes. On constate en premier lieu que le rapport est négatif pour toutes les CSP, excepté les inactifs. Ce résultat provient du contenu donné aux concepts de prélèvements et d'avantages : on a ventilé par CSP 75 % des prélèvements obligatoires alors que les transferts sont uniquement des prestations en espèces divisibles, excluant les services collectifs. Le processus de taxation-transfert observé est donc très imparfait ; on peut même se demander s'il conserve ici une signification théorique quelconque, car le couple taxation-transfert est indissociable.

Pour maintenir l'intérêt de l'étude, il est nécessaire de comparer les résultats par CSP à l'ensemble des ménages ordinaires. Tout dépend alors des hypothèses choisies : a et b, i et j. Ces hypothèses soulèvent un deuxième problème de méthode. Elles correspondent, en effet, à des hypothèses d'incidence fiscale de la taxe sur les salaires, supprimée en 1968, et des cotisations sociales. La taxe sur les salaires est soit une partie du coût de la main-d'oeuvre répercutée sur le salaire direct (hypothèse a), soit une taxe sur le chiffre d'affaires répercutée sur les prix (hypothèse b). Les différences d'évaluation sont très faibles et, de plus, non significatives pour des comparaisons avec 1970, du fait de la suppression de la taxe. Pour les cotisations sociales, patronales et salariales la répercussion se fait soit sur le salaire brut, et, dans ce cas, la cotisation est l'équivalent d'un impôt direct à la source, soit sur les coûts de production et les prix, et, dans ce cas, la cotisation est l'équivalent d'un impôt sur la dépense. C'est cette deuxième hypothèse de translation qui a été choisie. On a supposé ensuite que les deux bornes de la répartition de la charge financière répercutée étaient d'une part le revenu disponible (hypothèse i : répercussion sur consommation et épargne), d'autre part la consommation (hypothèse j) (1).

(1) Avec l'hypothèse j, on favorise les CSP dont la propension à épargner est la plus forte (cf. le tableau des résultats).

Avec ces hypothèses i et j, on s'aperçoit que les CSP des salariés agricoles et des ouvriers sont relativement moins perdantes par rapport à la moyenne nationale.

La conclusion de ces recherches empiriques est de mettre en évidence la nécessité d'une phase d'analyse afin de donner un sens à ces efforts. A quoi sert-il de connaître un indicateur d'efficacité de la redistribution, si les hypothèses d'incidence des prélèvements sont très fragiles et sans soubassement théorique ?

D'autre part - et cette conclusion est plus grave -, la méthode est elle-même contestable. L'hétérogénéité des masses de prélèvements et de réaffectations conduit à un solde global dont la signification économique est faible. Dans le cas de l'étude du CREDOC, le résultat final, à savoir que l'effet redistributif est peu marqué sur les revenus primaires (1), nous a servi a contrario pour valider une théorie du transfert social. En fait, il n'était pas nécessaire de passer par cette phase pour comprendre que le phénomène économique de base est le processus musgravier de taxation-transfert, la redistribution n'étant qu'un résultat de l'ensemble de ces processus.

En revanche, la mesure des effets de redistribution sur la part des salaires dans le revenu global est a priori une opération plus efficace, parce qu'elle se réfère à un ratio important de la théorie de l'équilibre et de la répartition.

§ 2.- Redistribution et part des salaires dans le revenu global.

L'effet macro-économique des transferts sociaux est observé ici sur une répartition fonctionnelle du revenu entre

(1) Cf. CREDOC, op. cit., p. 105 à 107.

salaires et profits et, sous certaines conditions, entre salariés et "capitalistes" (en réalité, titulaires de revenus non salariaux). La perte d'informations devrait être compensée par une meilleure interprétation théorique. Il y a perte, en effet, car les transferts de solidarité disparaissent par agrégation, et la structure sociale prend une nature conflictuelle. Aussi, un accroissement de la part des salaires, toutes choses égales par ailleurs, sera considéré comme provenant de transferts de négociation. Cette hypothèse n'est valable que si toutes les autres causes de variation de la part salariale ont été répertoriées, en particulier les variations dues aux fluctuations de la conjoncture, mais aussi à l'augmentation du taux du salariat. Pour cette raison, il est préférable d'étudier l'incidence de transferts sur une part salariale prédéterminée.

Sur ce point, une thèse souvent avancée est de considérer que la part salariale est constante en longue période. Cette "constante magique" a suscité bien des controverses, mais il se trouve que les recherches empiriques conduisent à des résultats convergents vers la constance. Référons-nous à une recherche récente de J. LECAILLON (1) qui a dégagé une relation économétrique significative entre le taux de salariat, défini par le rapport nombre de travailleurs salariés/nombre total de personnes actives (S/T), et un rapport salaire moyen/revenu moyen, w/y , exprimant la situation relative des salariés.

$$\frac{w}{y} = \frac{0,0033 (S/T)^2 + 37,1}{S/T}$$

L'intérêt de cette recherche est de montrer que la courbe représentative prend une allure asymptotique quand le taux de salariat augmente. Le rapport w/y tend donc à se maintenir à

(1) Note sur le comportement de la part salariale, REP n° 4, juillet-août 1974, pp. 473-493. Voir en particulier pp. 476-479.

un niveau donné (1).

La conséquence la plus notable est que l'action des groupes sociaux, à ce niveau, et en longue période, est conforme à un mécanisme qui reste à démontrer. Pour notre part, nous considérerons une simple hypothèse : la part salariale (ou la part des profits) en longue période est un ratio représentatif de l'état de la structure sociale. Or, dans une société stable, face à un facteur d'accroissement de l'une ou l'autre part, le jeu des mécanismes d'incidence et de translation exercera un effet de force de rappel. Ainsi, les transferts sociaux ont un effet sur la répartition fonctionnelle, mais des chocs en retour sont probables, avec comme effet final une tendance possible mais pas exclusive à la constance de la part salariale.

Une interprétation complémentaire, consiste à expliquer également le développement du financement public des transferts par un mécanisme visant à réduire la part salariale financée par les entreprises, dans le but d'accroître le taux de profit.

Ces précisions étant apportées, on se donnera comme objectif d'observer statistiquement les conséquences des phénomènes d'incidence et de translation sur l'évolution de la part salariale. Ici encore, une nouvelle hypothèse est nécessaire : on considérera que le comportement du groupe social des salariés porte à la fois sur le montant et la composition du salaire. Cette hypothèse est initialement une proposition de J. MARCHAL(2) sur l'unité de la rémunération salariale.

-
- (1) Si le taux de salariat est égal à 100 %, c'est-à-dire si la part du travail est égale à la part salariale, celle-ci est égale, d'après la relation à 70,1 % du revenu national. En Effet, $W/Y = \frac{W}{Y} \times S/T$ puisque $\frac{W/Y}{S/T} = \frac{W}{S} \frac{S/Y}{T} = \frac{W/Y}{T} = \frac{W}{Y}$
- (2) Esquisse d'une théorie moderne des salaires et d'une théorie de la répartition. RE juillet 1955.
p. 560 : "... des facteurs généraux, tenant à la puissance du groupe travailleur vis-à-vis des autres et à l'état des institutions, commandent le volume global de ce qui est attribué d'une manière ou d'une autre aux travailleurs et, lorsque ces facteurs n'ont pas changé, tout ce qui accroît l'un des éléments de ce volume, mettons les transferts sociaux, entraîne par contre-coup diminution d'un autre élément, dans notre exemple, les salaires directs".

L'hypothèse est très délicate à vérifier empiriquement. Nous procéderons de la manière suivante. L'intégration par le salaire-coût au chapitre 8 et, plus précisément, le passage entre la répartition de la valeur ajoutée au niveau de la firme et la répartition macro-économique nous permet de poser que la part salariale évolue avec le degré de monopole, c'est-à-dire en liaison inverse avec le rapport prix/coûts salariaux.

En comparant ce rapport, d'abord en excluant les charges sociales, puis en tenant compte de celles-ci, on aura indirectement une mesure de l'évolution de la part salariale après financement des transferts.

Années	Taux de salaire horaire (variations annuelles en %)	Taux de salaire + charges sociales	Productivité du travail	Prix PIB	Rapport w/r p	
					Avant transferts	Après transferts
1962	6,4	9,9	5,6	4,0	0,28	0,44
1963	6,5	10,1	4,8	5,3	0,25	0,39
1964	5,6	8,8	5,2	3,7	0,29	0,45
1965	4,1	6,4	4,0	2,4	0,42	0,66
1966	3,8	6,1	4,6	2,8	0,29	0,47
1967	4,2	6,8	4,1	2,7	0,38	0,61
1968	7,2	11,5	8,0	4,4	0,20	0,32
1969	5,6	8,7	4,9	8,0	0,14	0,22
1970	5,7	8,9	4,9	5,5	0,21	0,33

SOURCE : Annuaire INSEE. LECAILLON op. cit.

Pour les charges sociales, on a pris la série INSEE interrompue en 1970 sur les charges sociales dans les industries de la construction électrique et mécanique. Le taux des charges est d'environ 55 %.

Les calculs montrent d'une part l'impact des charges sociales sur l'indicateur du degré de monopole (ou plutôt ici l'inverse du degré de monopole), mais aussi l'absence de tendance précise. Ce résultat est dû à la dimension de la période étudiée et également au choix du déflateur de prix. J. LECAILLON (1), sur une période plus longue 1949-1971 et avec l'indice de prix à la consommation, trouve une tendance à la baisse du rapport. Mais on voit que cet indicateur est fragile, car trop dépendant des indices choisis et du découpage des périodes.

Observons enfin que les rapports prix/coûts salariaux sont ici très sensibles aux fluctuations de la conjoncture : dans la période de stabilisation 1964-1967, les rapports augmentent fortement, malgré la détente enregistrée sur le marché du travail, alors que l'évolution inverse se produit en 1969 dans une phase d'expansion inflationniste. En période de stabilisation, le pouvoir de négociation des salariés, malgré un léger accroissement du taux de chômage, entraîne une rigidité à la baisse du taux de salaire nominal alors que les marges brutes sont plus sensibles à la baisse de la pression de la demande. En phase d'expansion au contraire, ce sont les marges qui sont d'abord reconstituées avec l'augmentation de la demande, au détriment des salaires dans un premier temps.

*
* * *

Les problèmes de mesure examinés au cours de ce chapitre amènent aux conclusions suivantes :

(1) Répartition et emplois du produit national dans la France contemporaine, REP mars/avril 1973 n° 2, p. 214 à 217.

1°) Les recherches statistiques sur la redistribution des revenus conduisent à une impasse parce qu'elles ne reposent pas sur une analyse économique précise de la signification des phénomènes observés.

2°) Une orientation de ces recherches vers la reconstitution, secteur par secteur, d'un réseau de transferts est une opération possible : le cas des agriculteurs l'a montré. En particulier, la ventilation statistique entre transferts de solidarité et de négociation est praticable.

3°) La troisième orientation qui vise à étudier la part des salaires dans le revenu global reste fondamentale puisqu'elle permet l'intégration macro-économique par le salaire. Toutefois, on est obligé de faire des hypothèses d'incidence et de translocation, à peu près impossibles à vérifier, entre le salaire direct et le salaire indirect. La seule vérification possible reste la constance de la part salariale en longue période, mais cette constance est loin d'être établie scientifiquement. R. SOLOW (1), après une étude statistique sur la période 1929-1954 aux Etats-Unis, conclut à l'inexistence d'un rapport "relativement stable" et, s'il y a pu avoir une stabilité de la part des salaires à un moment donné, elle est due au jeu des composantes propres à chaque industrie.

(1) A skeptical note on the constancy of relative shares, AER 1958, pp. 618-631.

CHAPITRE XIII : INDICATEURS DE POLITIQUE SOCIALE
ET OBJECTIFS DE REDISTRIBUTION

En partant d'indicateurs de politique sociale sectorielle, conformément à l'orientation d'étude et d'optimisation partielles que nous avons adoptée, la définition d'objectifs généraux de redistribution sera conçue comme le résultat de la phase précédente et également des fonctions de réaction des groupes sociaux.

Pour ces deux phases, deux méthodes seront utilisées : celle des indicateurs sociaux, puis un essai d'intégration dans une fonction de préférence collective d'indicateurs d'inégalités.

SECTION 1 : INDICATEURS DE POLITIQUE SOCIALE.

§ 1.- Indicateurs et population-cibles.

Dans ce domaine, le VIème Plan avait amorcé l'étude sur cinq populations-cibles. Nous nous servirons de ce travail comme point de départ. Ensuite, pour bien souligner les problèmes de méthode, on sélectionnera une population-cible dont les indicateurs d'objectifs seront incorporés dans un objectif plus général de lutte contre la pauvreté relative.

La Commission de l'action sociale (1) avait déterminé, lors des travaux préparatoires du VIème Plan, des populations ou groupes-cibles : jeunes, familles, personnes âgées, travailleurs migrants, handicapés et inadaptés. On a voulu précéder la phase d'établissement d'indicateurs par une phase de détermination des groupes sociaux.

Le statut sociologique de ces groupes-cibles est simple. Il s'agit de "groupes à problèmes" sur lesquels le planificateur exerce sa fonction de tutelle. Le groupe est repéré statistiquement par deux types d'indicateurs :

1°) Des indicateurs de situation ayant pour fonction de situer le groupe par rapport à une moyenne nationale ou une norme sociale,

2°) Des indicateurs de tensions internes au groupe.

Cette simplicité, destinée à rendre l'analyse directement opérante pour l'action sociale, doit être précisée. En utilisant nos concepts habituels, les groupes-cibles ne sont pas de véritables groupes sociaux. En effet, s'il existe des tensions internes au sein du groupe, la solidarité effective ne peut pas s'y développer, ni a fortiori un réseau de transferts de solidarité. Si maintenant une fonction de tutelle s'exerce sur le groupe, en raison justement de sa faible activité interne, c'est que ce groupe n'existe pas en tant que tel, mais qu'il est un sous-groupe à l'intérieur d'un groupe plus étendu, ici la collectivité, qui fixe, par l'intermédiaire du planificateur, les actions sociales à mener.

Quant à la fonction de tutelle, elle est le moyen de créer les externalités nécessaires au réseau des transferts.

(1) Rapport de la Commission Action sociale : annexe 12.
Documentation française 1971.

A partir de là, le calcul économique d'optimisation s'applique pour déterminer la nature et le montant des transferts efficaces.

Dans l'utilisation du groupe-cible, il reste néanmoins une incohérence car, dans le rapport de la Commission (1), les tensions internes du groupe sont en réalité des tensions externes... Les indicateurs proposés, appliqués du reste uniquement au groupe "jeunes", sont déterminés par un écart entre besoins et ressources que l'on pourrait étendre à tous les groupes. Avec cette rectification, une dimension conflictuelle réapparaît entre le groupe et la collectivité, même si cette dimension reste latente parce que le groupe est inorganisé, et également diffuse parce que les tensions accumulées par les membres du groupe sont susceptibles de se déplacer dans d'autres groupes où elles seront effectives. Il en est ainsi du groupe-cible des familles dont les revendications en matière de prestations familiales se traduiront dans le groupe des salariés par des augmentations de salaires directs.

§ 2.- Problèmes de méthode soulevés par les politiques sectorielles : étude d'une politique de la vieillesse. (2).

La première remarque découle d'un principe fondamental de construction d'indicateurs : "l'analyse fonde la définition de l'indicateur". Ce principe élémentaire de scientificité conduit à précéder l'établissement d'indicateurs de situation par une analyse du processus de vieillissement social. En simplifiant à l'extrême, deux conceptions opposées de la vieillesse existent :

(1) Op. cit., p. 186-187.

(2) Les réflexions de méthode qui vont suivre s'appuient sur un article de E. ANDREANI : Indicateurs sociaux pour les personnes âgées. Collections de l'INSEE M 39, pp. 217-234.

- La "théorie de l'activité" qui préconise le maintien d'une activité productive, en tant que mode dominant d'insertion dans la société.

- La "théorie du dégagement", à partir de l'observation des comportements usuels, admet au contraire que les personnes se retirent d'elles-mêmes progressivement de la production.

Le choix exclusif de l'une ou l'autre conception a des répercussions immédiates sur la nature et le volume des transferts sociaux. On conçoit aisément que des transferts sous forme d'impôt négatif sont préférables dans le premier cas, et que des transferts forfaitaires sous forme d'assistance résultent du second.

En fait, les deux conceptions représentent les deux extrémités d'un processus d'évolution qui est, dans de très nombreux cas, un processus de marginalisation. La définition d'un groupe marginal dans l'étude de E. ANDREANI est fondée sur un critère : la réduction du pouvoir de négociation (1). On est donc en présence d'un groupe social à activité externe faible, recevant exclusivement des transferts de solidarité.

Les indicateurs de situation ont pour but de décrire ce processus de marginalisation des personnes âgées. Du point de vue des méthodes, il s'agit d'une application à un cas précis du schéma général développé dans le chapitre 11 (2).

Les indicateurs pour des politiques de vieillesse posent le plus de problèmes méthodologiques : ils apparaissent totalement séparés des indicateurs de situation. La raison en est

(1) "Nous appellerons marginale une catégorie d'individus dont un changement soit individuel, soit global, fait qu'ils disposent d'un pouvoir de marchandage réduit", op. cit. p. 221.

(2) Dans l'étude citée, pp. 226-227, sur 22 indicateurs de situation, 6 concernent les revenus.

la multiplicité des politiques de vieillesse suivant les instances concernées : administration, gouvernement, partis, syndicats, ... etc. La dichotomie entre l'analyse et les propositions de politique sociale est gênante, car elle pourrait laisser supposer qu'une analyse "pure" est possible. Or, rien que le fait de vouloir décrire le vieillissement social comme un processus de marginalisation implique que l'on ait recours à une conception proche de la "théorie de l'activité", et ce choix amène à une conception du statut social différente suivant les grilles d'analyse (1). Ainsi, parmi les objectifs décrits par des indicateurs de produit et d'action, on trouve un objectif visant à encourager la prolongation de l'activité (conception de l'activité), mais aussi un objectif visant à abaisser l'âge de la retraite (conception du dégageement), mais encore un objectif : laisser chaque catégorie sociale organiser elle-même sa vieillesse, objectif inspiré par une conception libérale de la responsabilité individuelle, fondée sur l'assurance privée.

Les remarques qui viennent d'être faites montrent bien la nécessité de construire des fonctions de préférence collective ou une approximation de celles-ci par des "fonctions de réaction" (cf. infra). Toutefois, il n'est pas possible d'arriver à ce stade avec des indicateurs sectoriels. On est donc obligé d'utiliser un médiateur en considérant que la manifestation principale de la marginalité est une sanction économique par baisse des revenus et apparition de phénomènes de pauvreté relative.

§ 3.- Etude d'un objectif de lutte contre la pauvreté relative.

A partir du moment où la misère au sens des économistes du XIXème siècle a quasiment disparu de nos sociétés industrielles, les phénomènes de pauvreté que l'on y observe sont

(1) Par exemple, la "pénibilité du travail", consommation négative, notion économique suspecte (mais individuellement ressentie), accrédiatera la conception du dégageement.

relatifs à une norme, à un jugement de valeur émis par la collectivité.

Cette remarque préliminaire conduit à une méthodologie de repérage des jugements de valeur et de formalisation dans une fonction de préférence collective. Alors que l'objectif de réduction de l'inégalité est d'origine conflictuelle (cf. section 2), l'objectif de lutte contre la pauvreté relative est d'origine solidaire. En termes de Welfare economics, on a affaire à des effets externes entre fonctions individuelles de préférence et à une mise sous tutelle des fonctions des pauvres. Un délicat problème de relations humaines se pose alors : à quel titre a-t-on le droit de juger et de mettre sous tutelle le comportement d'un pauvre ? N'est-il pas préférable de lui donner les instruments d'analyse de sa position sociale pour lui permettre de réagir de façon autonome ? D'autre part, face au cas particulier d'une personne qui veut rester pauvre, même au risque de perdre la santé, quelle attitude doit-on adopter ? Les économistes éludent ces questions soit en postulant la souveraineté de l'individu, seul juge de son bien-être, soit en postulant que la pauvreté matérielle est aliénante (1). Dans ce dernier cas, on aboutit à la conclusion suivant laquelle (2) :

"... la pauvreté ne saurait se définir par rapport à une multiplicité d'échelles de préférence individuelles. Elle se définit obligatoirement par rapport à la fonction d'utilité collective qui gouverne, implicitement ou explicitement, un ensemble économique donné. C'est par rapport à la satisfaction (ou à la

(1) Les économistes négligent aussi les autres aspects de la pauvreté, en particulier les aspects culturels : comparons la "misère" de la musique populaire des groupes nantis et opulents à la richesse du Blues des ghettos noirs des grandes villes américaines.

(2) CHEVALIER (J.M.) : La pauvreté aux Etats-Unis, p. 16, PUF 1971.

non-satisfaction) de certains besoins inclus dans cette fonction que se mesure la pauvreté".

Cette façon de procéder est éminemment contestable. Elle conduit à admettre implicitement que la collectivité toute entière est un groupe d'aspect solidaire. Plus exactement, la collectivité exerce sa fonction de tutelle, et la solidarité est ici artificiellement créée par les externalités ; elle ne correspond aucunement au Don.

Pour cette raison, nous restons très critiques vis-à-vis de travaux adoptant cette méthodologie, visant à définir des critères de pauvreté par rapport à une famille-type. Nous pensons, au contraire, que la pauvreté relative doit s'étudier de l'intérieur des groupes sociaux, et au niveau global, si l'objectif correspond véritablement à un groupe solidaire collectif. On comprend mieux ainsi pourquoi la définition statistique d'un seuil de pauvreté, valable pour tous, est une opération délicate. En effet, quels liens unissent le travailleur agricole du Massif central et une famille de gitans, vivant en marge ? La distance sociale est tellement grande qu'un traitement économique commun de ces deux manifestations de pauvreté ne veut plus rien dire, à moins d'admettre que la recherche de l'égalité conduise à l'uniformité des goûts et des comportements, hypothèse implicite des économistes.

En politique sociale, les orientations à donner, compte-tenu des observations précédentes, sont de deux ordres :

- Au niveau collectif, le choix d'un indicateur simple de revenu minimum : par exemple, le premier décile. Ce choix est dicté par le souci d'éviter à chacun la pauvreté absolue et aussi de faire prendre conscience du calcul économique,

en attribuant aux individus et groupes défavorisés une ressource régulière dans le temps.

- Au niveau des groupes sociaux en situation de pauvreté relative, des actions sur le terrain. Ces actions visent à resserrer les relations de solidarité entre les membres du groupe, condition nécessaire pour le développement d'un réseau interne de transferts sociaux.

SECTION 2 : CHOIX D'INDICATEURS D'INEGALITE ET INTEGRATION DANS UNE FONCTION DE PREFERENCE COLLECTIVE.

L'indicateur simple, le premier décile d'une distribution statistique des revenus, choisi pour représenter un objectif de lutte contre la pauvreté relative, va être complété par des indicateurs plus généraux d'inégalité des revenus. Ensuite, ces indicateurs seront confrontés aux problèmes d'intégration dans une fonction de préférence collective.

Le cadre dans lequel ces questions vont être envisagées sera celui de la préparation du VIIème Plan.

§ 1.- L'analyse des objectifs de redistribution dans le VIIème Plan.

Ces choix ont été préparés par une Commission des Inégalités sociales (1) dès la phase de l'orientation préliminaire du Plan.

Les objectifs du rapport en vue d'une politique de réduction des inégalités doivent être replacés dans un contexte

(1) Rapport de la Commission des Inégalités sociales, mars 1975. Documentation française.

très précis :

- Observation statistique de l'inégalité dans la répartition des revenus en France et, surtout, perception de ces inégalités par les individus et les groupes sociaux.

- Objectifs divergents des participants à la Commission.

- Place de l'objectif de réduction de l'inégalité par rapport aux autres objectifs du VIIème Plan.

Comme indicateurs d'inégalité, nous avons procédé à un choix arbitraire et non pas d'intention scientifique. Trois indicateurs sont confrontés :

- Le premier décile,

- Le coefficient de dispersion relative, $(Q_3 - Q_1)/M$
avec Q_1 et Q_3 le premier et le troisième quartile, M la médiane,

- Le coefficient de concentration de GINI.

Les calculs ont été faits par l'INSEE (1) pour les années 1962, 1965 et 1970, et portent sur les revenus fiscaux avant impôts et transferts. On laisse donc de côté la redistribution des revenus.

Pour l'ensemble des ménages, les résultats sont les suivants :

	1962	1965	1970
Premier décile (en F courants)	1 300	2 350	4 250
Coefficient de dispersion	1,24	1,117	1,11
Coefficient de concentra- tion	0,51	0,47	0,44

(1) Collections de l'INSEE, série M : Données sociales 1974.

Les coefficients montrent une tendance à la réduction de la dispersion des revenus. Cette tendance se retrouve dans la décomposition de l'éventail des revenus par CSP, sauf pour les employés et ouvriers dont les coefficients de dispersion et de concentration restent stables (1).

Néanmoins, ces indicateurs statistiques ne sont pas perçus avec justesse par les agents économiques. Une enquête du CERC (2) fournit à ce sujet de précieux renseignements sur les représentations de la répartition des revenus par les agents économiques. Pour synthétiser les résultats, nous avons choisi volontairement un indicateur statistique ultra-simplifié, l'étendue, pour deux raisons :

1°) L'étendue est l'indicateur qui s'adapte le mieux à la représentation des résultats de l'enquête : on a choisi pour chaque CSP une profession -type jugée représentative de l'ensemble. Il n'est donc pas possible de calculer les coefficients de dispersion et de concentration,

2°) L'étendue est l'indicateur le plus proche des représentations de la réalité sociale : les jugements du type "untel a un revenu x fois supérieur au mien" sont les plus fréquents.

(1) A ce propos, notons :

1°) que les transferts à l'intérieur d'une CSP ne modifient pas évidemment les coefficients de dispersion et de concentration,

2°) que les coefficients ne sont pas indépendants du découpage de l'ensemble des ménages et sont sujets à des effets de structure : l'augmentation des effectifs des cadres supérieurs, par exemple, dans la mesure où elle correspond à l'arrivée de jeunes cadres aux revenus plus faibles, contribue à ouvrir l'éventail des revenus.

(2) Les connaissances et opinions des Français dans le domaine des revenus. Documents du CERC, n° 19-20. 1973.

Pour 9 professions-type, on a les résultats suivants :

PERCEPTION DE L'ETENDUE DE LA DISTRIBUTION PAR LES :	ETENDUE (en F 1970)
Industriels et gros commerçants	9 500
Professions libérales	11 300
Petits commerçants	9 220
Cadres supérieurs	7 050
Cadres moyens	9 550
Employés	9 790
Contremaîtres et ouvriers qualifiés	8 760
Ouvriers spécialisés	8 070
Manoeuvres	9 450
Employés de maison	8 840
Agriculteurs	8 290
Observation statistique	19 220
SOURCE : CBRC, op. cit.	

On constate que les personnes interrogées dans chaque profession-type sous-estiment fortement l'éventail des revenus. L'ignorance est bien sûr une cause prépondérante, mais la distance sociale entre les groupes est un facteur plus décisif dont l'ignorance procède. C'est une variable que nous connaissons déjà pour l'avoir introduite dans les FPC (cf chapitre 4). Ici, la distance sociale apparaît dans la perception même des revenus, alors qu'on avait fait l'hypothèse qu'elle intervenait dans le système de pondération des revenus. En réalité, les agents économiques ne font pas cette distinction analytique et introduisent une pondération implicite dans la perception des revenus.

La distance sociale apparaît aussi dans les relations entre l'individu et le groupe social auquel il appartient. L'enquête a montré que, si l'individu questionné sur la position relative de son groupe par rapport aux autres groupes répond en exprimant une dégradation de la position, il n'est pas exclu que les membres du groupe, interrogés sur leur situation personnelle, répondent pour une majorité en exprimant une amélioration.

Si on estime - et c'est notre opinion - que les représentations des agents économiques font partie de la réalité sociale, le modèle macro-sociologique du chapitre 5, au niveau de la fonction-objectif des groupes, doit nécessairement en tenir compte. Pour éviter cette nouvelle source de difficultés, après celle concernant le choix d'un "bon" indicateur d'inégalité, l'analyse des choix faits par la Commission des inégalités va servir de solution alternative.

La Commission a retenu deux directions complémentaires :

- Réduction de l'inégalité des chances,
- Réduction de l'inégalité des situations

et deux plans d'analyse :

- Choix fondamentaux à long terme,
- Orientations pour le VIIème Plan.

Les choix fondamentaux ont été centrés autour de deux thèmes :

- 1) Le plein-emploi et le meilleur emploi,
- 2) La restructuration de la vie sociale par une nouvelle politique familiale et une politique de l'habitat. Nous n'insisterons pas plus sur ces choix qui dépassent l'orientation à donner au réseau des transferts sociaux. Ce sont des choix de société, par suite des choix politiques au niveau le plus élevé.

Le terrain sur lequel on s'est volontairement placé conduit à un débat entre deux orientations d'action :

- La réduction de l'éventail des revenus primaires,
- La redistribution des revenus.

Le débat en question est là aussi politique, mais aussi doctrinal. L'école de pensée néo-libérale s'oppose à des actions sur les mécanismes de la répartition primaire ; elle préfère le recours à la redistribution, jouant le rôle de filet de protection. La Commission a tranché en choisissant un objectif de "fermeture limitée de l'éventail des revenus directs " (p. 49) complété par "une redistribution plus efficace et plus juste" (p. 54).

Il est intéressant d'analyser les réactions des participants face à l'objectif général de réduction des inégalités. On aura ainsi une approximation non formalisée de la fonction de préférence ex ante des groupes sociaux. Malheureusement, nous n'avons que les réactions de certains participants :

- La Confédération générale des PME rejette le rapport et s'appuie sur un objectif de forte croissance économique, pour réaliser des corrections par le système de redistribution.

- La CGC rejette le rapport en constatant que la réduction des inégalités se traduira dans les faits par une réduction de l'éventail des revenus salariaux. En revanche, il y a accord sur le système de redistribution.

- La CFDT rejette le rapport en estimant que la Commission n'a pas cherché à s'attaquer aux causes profondes des inégalités. Il y a néanmoins accord sur le système de redistribution.

- La CGT rejette le rapport, même si certaines propositions vont dans le sens souhaité par elle. La justification de cette attitude est intéressante à exposer :

"Le discours "égalitariste" induit par la problématique assignée à la Commission,

conduit à fournir une justification apologétique à une politique de transfert qui ne s'attaque pas à la racine des inégalités sociales et qui conduit à faire supporter d'éventuelles corrections marginales à d'autres catégories de salariés" (p. 104).

- La FEN, bien que contestant les méthodes de travail, accepte les propositions du rapport.

L'attitude d'écoute des déclarations des groupes sociaux amène à deux constatations :

- Un blocage des discussions sur la première orientation d'action : la réduction de l'éventail des revenus primaires. En revanche, un accord général, mais imprécis, existe sur la redistribution. Cette constatation confirme le bien-fondé des restrictions à l'étude, établies dans notre introduction : tout ce qui peut ressembler de près ou de loin à une politique globale des revenus est difficilement praticable.

- Les objectifs exprimés par les groupes participants portent principalement sur des transferts de négociation, ce qui est normal dans le travail d'une Commission composée avec des partenaires sociaux à objectifs antagonistes. La solidarité est rarement exprimée dans les objectifs, sauf pour la Confédération générale des PME qui a regretté que la situation des petits commerçants et artisans ait été ignorée, et pour la CGT qui a déploré l'absence de discussions sur la situation des travailleurs immigrés. Plus généralement, l'objectif de lutte contre la pauvreté relative n'a pas été abordé par la Commission. Il semble donc, conformément à notre analyse du réseau des transferts sociaux, que la pauvreté relative, qui frappe des groupes minoritaires, s'exprimant difficilement dans le débat collectif, soit un problème de transferts de solidarité à l'intérieur des groupes sociaux. Les débats collectifs conflictuels, équivalents à usage interne de la

Real Politik, évacuent la dimension solidaire des problèmes sociaux, sauf parfois au niveau du discours.

Il reste encore à situer l'objectif de réduction de l'inégalité des revenus par rapport aux autres objectifs du VIIème Plan.

Les fonctions de préférence étatique calculées ex post pour les Vème et VIème Plans (1) n'incluaient pas d'objectifs de répartition des revenus. Il ne pouvait pas en être autrement puisque les modèles qui ont servi à formaliser les contraintes n'ont pas été construits dans ce but. Pour le VIIème Plan, les travaux préparatoires ne permettent que de comparer ex ante des objectifs entre-eux.

Les orientations contenues dans le rapport de la Commission des Inégalités ont été reprises dans le rapport sur les orientations du VIIème Plan (2). En premier lieu, le choix d'une hypothèse de croissance annuelle de la PIB de 5,7 %, retenu par les experts, était déjà contenu dans le rapport de la Commission des inégalités comme condition permissive. Il en est de même pour l'objectif de plein-emploi. L'autre objectif prioritaire, l'équilibre extérieur, risque au contraire de peser sur un objectif de répartition des revenus par le biais des prix et des investissements. Ce problème a été mis en évidence par le Comité du financement (3) et son examen mérite attention.

(1) Pour le Vème Plan, voir G. TERNY : La fonction de préférence étatique du Vème Plan. Analyse et Prévision, 1970, pp. 477-496.

Pour le VIème Plan, voir GUESNERIE (R), MALGRANGE (P) : Formalisation des objectifs à moyen terme. Application du VIème Plan, RE mai 1972, pp. 442-492.

(2) Avril 1975.

(3) Avril 1976.

L'investissement et ses modalités de financement est la variable-clé autour de laquelle les modèles d'équilibre, de croissance et de répartition se construisent. Pour le VIIème Plan, le Comité du financement propose quatre lignes d'action :

- La réorientation des investissements vers le secteur industriel pour améliorer sa compétitivité. Le taux d'investissement par rapport à la PIB pour les entreprises non financières passerait de 19,6 % en 1974 à 20,6 % ; le taux de croissance annuel serait de 7,3 % contre 5,6 % pour la période 1970-1974.

- Des actions visant à améliorer le financement des entreprises. Le taux d'autofinancement devrait passer de 58,3 % en 1974 à 77, % en 1980.

- Favoriser l'épargne des ménages (17 % de la PIB).

- Une gestion rigoureuse des finances publiques.

Ces propositions, pour être compatibles, vont exiger une politique très précise. En effet, le développement du réseau des transferts sociaux et surtout, les actions correctrices sur la répartition primaire des revenus peuvent conduire à court terme au plein-emploi, via la demande en biens de consommation, mais risquent à moyen terme de compromettre le financement des investissements par épargne constituée. Favoriser à la fois l'autofinancement des entreprises et l'investissement productif peut également déclencher un processus inflationniste comme force de rappel pour le secteur abrité de la concurrence extérieure, surtout si une tendance à la baisse de la productivité du capital se manifeste. Le rapport profits/revenu global est ici crucial, d'autant plus que, si l'épargne des salariés augmente, le coefficient de sensibilité dans l'équation de KALDOR rendra ce rapport très dépendant des variations de taux d'investissement. Les mises en garde du Comité à l'égard d'augmentations trop fortes des revenus nominaux découlent logiquement de ces mécanismes.

§ 2.- Intégration d'indicateurs statistiques d'inégalités dans une FPC.

On se souvient que dans une fonction de préférence collective, en postulant l'égale capacité de satisfaction, la norme à atteindre est nécessairement l'égalité parfaite, identifiée avec l'uniformité des préférences. Notre ambition est maintenant de construire des fonctions empiriques incluant des indicateurs d'inégalité, tels que ceux du paragraphe précédent.

Toutefois, ces fonctions s'appuient plus ou moins sur le modèle d'une fonction utilitariste cambridgienne. On ne peut pas y échapper, pas plus avec ce type de fonction qu'avec une fonction de préférence étatique. Deux exemples seront successivement traités, choisis pour leur éloignement différent de la norme d'égalité parfaite : le premier est très proche d'une FPC cambridgienne, le second plus près d'une FPC empirique.

En faisant l'hypothèse d'une relation fonctionnelle entre le bien-être, W , et les revenus individuels, y_i , on a la fonction :

$$W = W(y_1, \dots, y_i, \dots, y_m) \quad y_i, i = 1, m; \quad y_i \gg 0$$

fonction ayant les propriétés suivantes :

$$\partial W / \partial y_i > 0 \quad ; \quad i = 1, m$$

$$\partial W / \partial y_i = \partial W / \partial y_j \quad \text{pour} \quad y_i = y_j$$

$$\partial^2 W / \partial y_i^2 < 0 \quad ; \quad i = 1, m$$

L'index d'égalité sera égal au rapport entre la répartition

(1) AIGNER (D) et HEINS (A). A social welfare view of the measurement of income equality. Review of income and wealth 1967 pp. 12-25.

réalisée et la répartition souhaitée, ici une répartition égalitaire :

$$F = \frac{W(y_1, y_2, \dots, y_i \dots y_m ; Y)}{W(\bar{y}, \bar{y}, \dots \dots \bar{y} ; Y)}$$

avec $\bar{y}$ le revenu moyen pour un revenu global Y donné.

Pour préciser l'index F, on fait l'hypothèse d'indépendance des fonctions individuelles S_i , pour un niveau donné du bien-être collectif $\bar{W}$:

$$\bar{W} = \sum_{i=1}^m S_i(y_i^0)$$

Avec $f(y)$, la fonction de distribution des fréquences, l'index E s'écrit :

$$E = \frac{\int_0^{\infty} \bar{W}(y) f(y) dy}{\bar{W}(\bar{x}) \int_0^{\infty} f(y) dy}$$

Il faut encore expliciter la fonction $\bar{W}$ compte-tenu des restrictions imposées sur sa variation. On imagine sans peine qu'il y a toute une gamme de fonctions répondant à ces restrictions. Le rôle de l'économiste-observateur, dans la préparation de la décision de politique économique, consiste alors à tester par enquêtes les fonctions et leurs paramètres afin de délimiter des plages de variation compatibles avec les jugements de valeur exprimés par les enquêtés. On conçoit toutes les difficultés de la méthode. Toutefois, avec l'importance nouvelle prise dans les débats politiques par les questions de répartition, une analyse inverse par une FPC a posteriori deviendra opérante quand des décisions auront été prises, dans le cadre du VIIème Plan par exemple. Dans l'immédiat, l'intérêt de ces études est le suivant. Dans un premier temps, l'analyse des débats politiques devrait indiquer quel est l'indicateur statistique d'égalité implicitement en cause. A première vue, il est exclu que des indicateurs compliqués pour des non-spécialiste

(coefficient de GINI, variance, ...) soient utilisés. On pense plutôt à des indicateurs tels que le pourcentage du revenu total détenu par 1 %, 5 % ou 10 % des effectifs. C'est en effet un indicateur de ce type qui apparaît dans le rapport de la Commission des inégalités sociales (1). Dans un second temps, on tenterait de tester l'indicateur choisi par rapport à des FPC en calculant les coefficients de corrélation pour différentes valeurs des paramètres de la fonction. Un calcul de ce type a été fait sur les Etats-Unis par D. AIGNER et A. HEINS. On s'est donné au départ une fonction $\bar{W}$ de la forme suivante :

$$\bar{W} = \beta (1 - e^{-Y/\beta})$$

fonction dont la dérivée est monotone décroissante :

$$\bar{W}' = e^{-Y/\beta}$$

L'indicateur statistique P_{10} , pourcentage du revenu total détenu par les 10 % supérieurs des effectifs, a été corrélé avec $\bar{W}$ pour différentes valeurs du paramètre β : (2)

Valeurs de β (en milliers)	Coefficient de corrélation
0,5	- 0,75
0,8	- 0,79
5,0	- 0,95
8,0	- 0,96
10	- 0,94
20	- 0,85
50	- 0,79
100	- 0,77

Le choix d'un β compris entre 5 et 10 apparaît plausible pour la fonction $\bar{W}$ choisie.

(1) Op. cit., p. 12.

(2) Cf. AIGNER et HEINS, op. cit., p. 20.

Il ne faut pas perdre de vue que ces résultats ont été obtenus avec des hypothèses très restrictives sur la forme de la FPC.

Ecrivons alors une FPC plus générale :

$$U = U \left[w(y_1, y_2, \dots, y_n), o_1, o_2, \dots, o_n \right]$$

avec $w(y_1, y_2, \dots, y_n)$ la structure de répartition socialement souhaitée, et $o_1, o_2, \dots, o_n$, d'autres objectifs de politique économique.

La fonction w a la même signification que la fonction W de la FPC précédente, mais au lieu de l'établir sur une norme d'égalité parfaite, on va approximer la structure de répartition socialement souhaitée par deux paramètres : le revenu global, R , et un indicateur statistique d'inégalité, I . Le problème théorique est de déterminer les conditions requises pour que l'on puisse écrire :

$$w(y_1, y_2, \dots, y_n) = W(R, I)$$

C'est en effet un véritable problème théorique. Il faut déjà supposer l'existence d'une FPC avec une structure de répartition socialement souhaitée. Ce problème a été abordé antérieurement (1), et nous pouvons supposer qu'il existe au moins une fonction de préférence technocratique souhaitée par le planificateur. Il faut ensuite traduire cette structure de répartition en un indicateur unique. Remarquons qu'une analyse inverse complète la FPC ex ante : partant d'un indicateur statistique exprimé par le groupe ou le planificateur, on recherche la structure de répartition désirée. Ex ante ou ex post, la fonction w a une forme qui dépend des jugements de valeur du groupe ou du planificateur. On retrouve donc le même problème que pour la première FPC. La détermination de la forme des fonctions renvoie aux méthodes de révélation des préférences et aux calculs des taux de substitution.

(1) Cf. chapitre 5.

Pour passer de w à W , une méthode simplifiée a été proposée par Y. KONDOR (1). Elle consiste à poser a priori des conditions sur w , suffisamment générales pour être acceptées par la collectivité. C'est là que réside la faiblesse de la méthode, car on n'échappera pas aux jugements de valeur traditionnels de la Welfare economics. Mais rien n'empêcherait de poser des conditions supplémentaires sur w .

Les conditions de Y. KONDOR sont les suivantes ; en posant que $I = I(y_1, y_2, \dots, y_i, \dots, y_n)$, et que le planificateur désire plus d'égalité dans la répartition, $\partial W / \partial I < 0$, et aussi un revenu national croissant, $\partial W / \partial R > 0$:

$$1^\circ) dI/dR > \partial I / \partial y_i > 0 ; \quad i = 1, n$$

condition qui traduit que, face à une augmentation du revenu global de une unité, il faudra un accroissement de l'indicateur d'inégalité supérieur à son accroissement partiel par rapport à l'augmentation d'un revenu individuel, les autres revenus restant constants. En termes plus simples, cette condition est analogue au critère parétien : l'indicateur d'inégalité remplira cette condition s'il est parétien.

$$2^\circ) \partial [\partial I / \partial y_i] / \partial y_i \gg 0 ; \quad i = 1, n$$

condition dite de DALTON qui traduit que, pour tout $y_i > y_j$, un transfert de revenu de i vers j est souhaitable. Ici, la condition cambridgienne de l'égalisation des utilités marginales du revenu réapparaît sous une forme modifiée.

On sélectionnera les indicateurs statistiques suivant ces deux conditions. Prenons d'abord le cas de la variance, dont

(1) Value judgments implied by the use of various measures of income inequality. Review of income and wealth n° 3, sept. 1975, pp. 309-321.

le résultat est valable pour les indicateurs, tels que le coefficient de dispersion relative choisi arbitrairement dans le paragraphe précédent.

$$\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2$$

On a : - condition 1 : $\frac{2}{n} (y_i - \bar{y}) > 0$

- condition 2 : $2/n > 0$

La condition 2 est remplie, mais pas la condition 1 pour $y_i > \bar{y}$.

Le même calcul pour le coefficient de concentration de GINI montrerait que la condition 2 est remplie : un transfert d'un haut revenu vers un bas revenu diminue la valeur du coefficient. En revanche, les deux conditions ne sont pas remplies ensemble car $\partial I / \partial y_i$ dépend du rang et non plus de la taille du revenu (c'est pourquoi, d'ailleurs, la dérivée seconde ne signifie rien, puisque le coefficient n'est pas une fonction monotone des revenus). L'exemple suivant le montre : si on demande aux intéressés de choisir entre un transfert de x francs entre le 3ème quartile, Q_3 , et la médiane, M , ou entre la médiane et le premier quartile, Q_1 , sauf indifférence entre les deux choix, la fonction $W(R, I)$ ne signifie plus rien pour une variation dW correspondant à un changement de rang du revenu y_i .

*
* * *

Les différentes étapes dans la construction d'indicateurs ont montré qu'il existe une solution de continuité entre les politiques sectorielles et la présentation formalisée d'objectifs de redistribution. En partant d'un cas précis, en l'espèce

une politique de vieillesse, on a sélectionné un indicateur de pauvreté relative, puis nous l'avons situé parmi les indicateurs généraux d'inégalité des revenus, et enfin, l'intégration dans une FPC a permis de faire la jonction avec l'analyse économique des transferts sociaux.

Toutefois, ces étapes nécessitent à chaque fois :

1°) De nouvelles hypothèses, par exemple, sur la liaison vieillesse-marginalité-pauvreté relative,

2°) Des choix d'indicateurs qui restent encore arbitraires bien que la sélection par des FPC limite cet écueil ; mais les hypothèses sur les FPC, conditions de Paréto et de DALTON, sont-elles suffisamment universelles pour être acceptées en derniers recours ?

CHAPITRE XIV : LES OBJECTIFS EXTERNES AU SYSTEME DU
RESEAU DES TRANSFERTS SOCIAUX

On sait que le système du réseau des transferts sociaux existe comme produit lié d'autres activités, en plus de l'activité de transfert pur. On a remarqué en effet que la fonction de transfert social était réalisée par plusieurs organes et, si ces organes ont par ailleurs d'autres fonctions à remplir, il en résulte que les objectifs de redistribution se trouvent être en réalité des sous-objectifs.

Pour être plus précis, dans les décisions de politique économique de la branche affectation des ressources, il est toujours possible d'y inclure des objectifs de répartition. Il en est de même pour la branche régulation. A la limite, on peut même concevoir une décision d'affectation des ressources à seule fin de répartition : souvenons-nous de la malheureuse expérience des Ateliers nationaux en 1848. Concrètement, toute décision de politique économique devrait être éclairée par une analyse de son incidence sur la répartition des revenus.

On se propose de mettre en évidence les liens entre la redistribution et, respectivement, les branches de l'affectation et de la régulation.

SECTION 1 : REDISTRIBUTION ET "BESOINS MERITES".

Les concepts de besoin mérité (merit want) et de besoin social (social want), élaborés par R. MUSGRAVE (1), permettent le passage d'une analyse en termes de redistribution à une analyse en termes d'affectation des ressources. Il est à noter que cette première étape avait été proposée dès 1956 par A. BARRERE (2) avec la notion d'attribution des ressources :

"L'ensemble de la dépense publique participe d'un vaste mouvement qui porte, non sur la redistribution des revenus, mais sur l'attribution de ressources à des emplois déterminés, destinés à constituer des moyens de satisfaction" (p. 630).

La deuxième étape a consisté à montrer que l'affectation des ressources procède d'une catégorie plus vaste : le réseau des transferts sociaux.

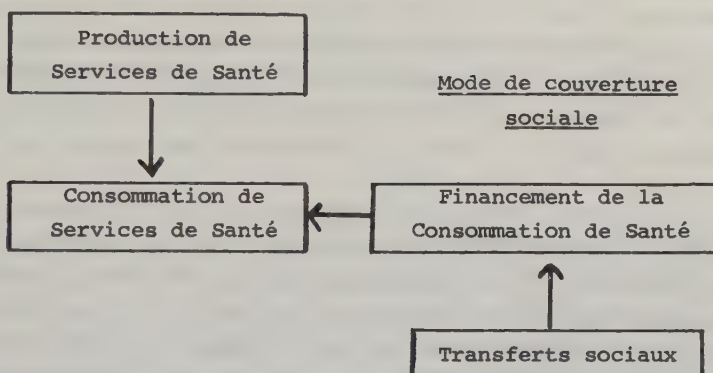
Notre intention ici est de mettre en relation le réseau des transferts sociaux avec le système de Santé au niveau des mécanismes de couverture des risques. On sait en effet l'importance que revêtent ces mécanismes comme support institutionnel des transferts, à tel point d'ailleurs que transfert social et dépense en matière de santé sont souvent confondus.

(1) A theory of public finance. Op. cit., pp. 9-14.

(2) Article déjà cité, RSF 1956, pp. 613-643.

La structure des comptes satellites de la santé est caractéristique de ces relations (1) :

Produits



Mode de couverture sociale

§ 1.- Les raisons de la mise sous tutelle.

Les caractéristiques principales du système de santé expliquent simplement la mise sous tutelle. A. J. CULYER (2) a dénombré trois caractéristiques non conformes aux hypothèses de la Welfare economics concernant :

1°) La rationalité du consommateur : personnes mal informées sur leur état de santé ou ne désirant pas être soignées.

2°) L'incertitude : sur les coûts du traitement médical en raison d'indivisibilités dans les soins, sur la qualité des soins, mais aussi sur la survenance de l'événement maladie.

3°) Les externalités : créées par les traitements médicaux (vaccinations), mais aussi par la nature de bien mérité du service de santé.

(1) Collections de l'INSEE, série C n° 14, 1972. Statistiques sociales : méthodes et Sources p. 27.

(2) The nature of the commodity "health care" and its efficient allocation. OEP, 1971, pp. 189-211.

Ces caractéristiques doivent être précisées avant de passer au réseau des transferts sociaux. La première caractéristique renvoie au concept de besoin mérité, la consommation de services de santé étant en partie imposée aux individus. La troisième caractéristique se réfère au concept de besoin social, la présence de fortes externalités suggérant une internalisation par une décision publique. La deuxième caractéristique, mise en évidence par K. J. ARROW (1), mérite une attention particulière.

L'incertitude sur les coûts des traitements pourrait être diminuée par une meilleure information, mais alors les coûts de transaction et d'information (choix de la meilleure unité de production des soins) augmenteraient. Il en résulte que le calcul des primes, la prime étant l'équivalent d'un prix contingent au sens de DEBREU, serait très délicat dans un système de couverture des risques par assurance privée. Dans la réalité, les systèmes d'assurance procèdent à une péréquation des charges. Cette méthode, du point de vue de l'optimum, est un calcul de second rang puisqu'on s'éloigne de la discrimination pure par un prix généralisé. La péréquation des charges a également pour conséquence de ne pas ajuster le prix généralisé à la nature des risques que fait supporter tel ou tel individu. Par là, on se rapproche d'un système de Sécurité sociale, développant en plus un réseau de transferts de solidarité, la solidarité s'exprimant dans la relation entre personnes en bonne santé et malades. Si maintenant, les primes sont calculées sur les salaires ou les profits, une dimension supplémentaire conflictuelle risque d'apparaître.

Ces incidences redistributives de la mise sous tutelle vont être maintenant examinées.

(1) Uncertainty and the welfare economics of medical care. AER, déc. 1963 n° 5, pp. 941-973.

§ 2.- Les incidences redistributives de la mise sous tutelle.

Elles seront étudiées à travers trois instruments d'analyse : le modèle de redistribution optimale de HOCHMAN-RODGERS, la théorie du club de BUCHANAN et la théorie économique de l'assurance.

La présence d'externalités dues à la mise sous tutelle peut s'expliquer par le fait qu'à l'intérieur d'un groupe social, les individus, frappés par un risque de l'existence, bénéficient de relations de solidarité si leurs revenus s'avèrent insuffisants. La mise sous tutelle du service de santé relève alors de la même technique d'analyse que la redistribution optimale : dans l'un et l'autre cas, les externalités sont à la base des décisions.

La formalisation est simple. Pour deux individus, A et B, on a les fonctions de satisfaction pour m biens :

$$S_A = S_A(x_{A1}, x_{A2}, \dots, x_{Ai}, \dots, x_{Am}) \quad ; \quad i = 1, m$$

$$S_B = S_B(x_{B1}, x_{B2}, \dots, x_{Bi}, \dots, x_{Bm} ; x_{A1}) \quad ; \quad i = 1, m$$

On suppose ici que x_{A1} est la quantité du service de santé mise sous tutelle par l'action altruiste de B.

L'externalité s'écrit pour le bien tutélaire : $\partial S_B / \partial x_{A1} > 0$

et la condition d'optimisation : (1)

$$(\partial S_B / \partial x_{A1}) x_{A1} = x_{A1}^* > 0$$

avec x_{A1}^* la quantité du service maximisant la fonction S_A .

(1) On sait par ailleurs (cf. chapitre 2) que, s'il existe entre les deux individus des échanges marchands et des échanges non marchands, aucun équilibre d'échange et de transfert n'est possible simultanément avec un transfert en nature.

Enfin, dans le cas où le service de santé est un bien collectif pur, l'externalité apparaît pour la même quantité dans chaque fonction de satisfaction. Dans ce cas, l'incidence redistributive existe si la consommation du bien, initialement réservée à un groupe particulier, est étendue à d'autres groupes.

Ce dernier point amène à une autre incidence redistributive par l'égal accès à la consommation du service. A l'intérieur d'un club au sens de BUCHANAN, le bien collectif limité, x_1 , est accessible à tous les membres pour la même quantité. En étendant ce raisonnement au système de Santé, dans la fonction de préférence collective, on trouvera, en plus d'autres objectifs, O_1 , O_2 , ..., un objectif e_1 d'égal accès, repéré statistiquement par la déviation-standard :

$$W = W(O_1, O_2, \dots, O_n; e_1)$$

$$\text{avec } e_1 = - \sum_{i=1}^m \left| \bar{x} - x_1^i \right|$$

Il est vraisemblable que, dans la pratique, la maximisation de W sera sujette à une contrainte supplémentaire de congestion du service, en raison de la règle de l'égal accès.

Du point de vue des mécanismes de financement, deux cas polaires existent : l'assurance pure et le Service national de santé pur. En passant du premier cas au second, l'incidence redistributive varie de zéro à un.

L'assurance pure suppose des individus ayant une aversion contre le risque. Ce comportement se traduit par la maximisation de l'espérance mathématique de fonctions de satisfaction quasi-concaves et, par suite, une utilité marginale décroissante du revenu (1). Si la prime d'assurance est calculée

(1) Cf. chapitre 2.

sur l'espérance mathématique de la variable aléatoire représentative du coût des soins, l'individu rationnel s'assurera. Du côté de l'assureur, encore faut-il qu'il y ait péréquation des charges et indépendance relative des risques (cas d'épidémies).

Dans le cas d'un Service national de Santé pur, la prime d'assurance en tant que prix contingent est nulle. Le financement est alors assuré par une taxe qui peut le cas échéant supporter un objectif de redistribution par la progressivité. Les avantages du système ont déjà été mentionnés : péréquation des charges sur un grand nombre d'assurés, réduction sensible des coûts d'information et de transactions. Les inconvénients sont en fait ceux de la réalité : l'optimum atteint est un optimum de second rang, car l'absence de discrimination ne permet pas à chaque individu d'égaliser coûts et évaluations marginales. De plus, (corrolaire), un prix nul entraîne un excès de demande.

Entre ces deux cas polaires, les systèmes de sécurité sociale se situent sur une échelle en fonction des objectifs d'efficience et de redistribution que la société se donne. Ainsi, le système français est-il plus proche d'un système de redistribution par la progressivité des cotisations, mais le plafonnement des cotisations est un frein à la réalisation de cet objectif.

*
* *

Ce qui vient d'être formulé pour le système de santé est applicable à tout service collectif. Aussi, le calcul économique en vue d'allouer des ressources à un nouveau service devrait nécessairement comporter une étude sur les incidences redistributives (1).

(1) Cf. chapitre 15.

Il reste encore à se demander si la redistribution ne pourrait pas être envisagée comme une forme d'assurance sur le revenu (1). A notre sens, ce mixage purement analytique, car il serait difficile de trouver en pratique un système opérant, n'apporte pas plus que le concept de bien collectif. Comme l'indique K. J. ARROW (2) :

"Il est bon de remarquer que virtuellement nulle part, il y a un système de subventions ayant comme objectif l'égalisation des revenus. Les subventions ou d'autres aides gouvernementales vont à ceux qui sont désavantagés dans la vie par des événements dont l'incidence est considérée par la population comme imprévisible : l'aveugle, les enfants à charge, les pauvres sur le plan médical.

SECTION 2 : REDISTRIBUTION ET REGULATION MACRO-ECONOMIQUE.

Précisons d'emblée que ce n'est pas la redistribution en tant que phénomène qui va être étudiée dans ses rapports avec la conjoncture et la politique de régulation, mais des éléments précis du mécanisme général. La raison est simple : une trop grande imprécision demeure encore sur l'ampleur de la redistribution globale. En particulier, les incidences redistributives du Budget ne seront pas traitées. Elles posent un problème de taille : la répartition des dépenses publiques par groupes sociaux bénéficiaires.

(1) BUCHANAN (J.M.) et TULLOCK (G.): The calculus of consent. Chapitre 13. Ann Arbor 1962.

(2) Op. cit. p. 947-948 : It is note worthy that virtually nowhere is there a system of subsidies that has its aim simply an equalization of income. The subsidies or other governmental help go to those who are disantaged in life by events the incidence of which is popularly regarded as unpredictable : the blind, dependent children, the medically indigent".

Le modèle français de Sécurité sociale (1), qui est un simple modèle de projection du compte Sécurité sociale de la Comptabilité nationale, montre immédiatement les difficultés que l'on va rencontrer. Ce modèle étudie les incidences de la conjoncture sur les dépenses et recettes, mais les effets en retour sont ignorés. L'hypothèse implicitement faite est que les dépenses et recettes n'influencent pas la conjoncture et que ces relations peuvent être ignorées. C'est cette hypothèse que nous voudrions vérifier. Or, les modèles économétriques globaux sont également très insuffisants. La seule solution est donc de commencer par une simple observation statistique en comparant les phases de fluctuations des dépenses et recettes de sécurité sociale avec des agrégats représentatifs de la conjoncture.

Enfin, une dernière limitation doit être précisée : les dépenses et recettes de sécurité sociale représentent une très grossière approximation du processus de taxation-transfert. En effet, d'après nos définitions, un transfert s'identifie à une dépense sociale à finalité redistributive et à son financement. Comme il est en pratique impossible de distinguer avec finesse une dépense de sécurité sociale et une dépense sociale à finalité redistributive, on choisira la solution utilisée communément : l'assimilation d'un transfert social à une dépense sociale en faisant l'hypothèse qu'elle est redistributive en totalité.

Ces conditions étant posées, nous allons entreprendre deux études de sensibilité par rapport à la conjoncture :

- 1°) Sensibilité des prestations,
- 2°) Sensibilité des cotisations.

§ 1.- Sensibilité des prestations sociales.

La sensibilité des prestations par rapport à la conjoncture se décompose en deux éléments : les risques sociaux et les bases de calcul des prestations.

(1) Cf. chapitre 9.

Les risques sociaux en volume sont en partie sensibles à la conjoncture. Les hypothèses les plus vraisemblables sont :

- 1°) L'incidence anticyclique du chômage (allocations-chômage) et de l'état de besoin (assistance),
- 2°) L'incidence neutre des autres risques.

Le montant unitaire des prestations (m_p) constitue une variable instrumentale, discrétionnaire ou automatique, suivant le degré de sensibilité. Dans le modèle français de projection des opérations de sécurité sociale, on a distingué trois types de variables d'action :

- Opérations avec réajustement par voie réglementaire : barème, revalorisation du minimum vieillesse.

- Opérations avec réajustement par convention et négociation : honoraires médicaux.

- Opérations avec réajustement par droits constatés : les indemnités journalières automatiquement revalorisées par indexation sur le salaire moyen par tête.

Le vecteur m_p est donc un panier de mesures sociales dont le caractère exogène des éléments constitutifs par rapport aux "bases de calcul" est variable. Les bases de calcul sont ici le taux de salaire et les prix. Les incidences éventuelles sur la conjoncture, anti - ou pro-cycliques, seront mesurées par les décalages entre une variation de la base de calcul et une variation induite de m_p . Dans le modèle de projection des opérations de la sécurité sociale, on a retenu les liaisons suivantes :

- Le taux de revalorisation des allocations familiales est fonction des prix à la consommation avec un retard de huit mois.

- Le taux de revalorisation des pensions est égal au taux de croissance des indemnités journalières de moins de trois mois de l'année précédente, lui-même lié au taux de salaire de l'année antérieure.

- Pour les autres prestations, on a fait l'hypothèse que les montants unitaires étaient indépendants de la conjoncture. Cette hypothèse est acceptable. En effet, si on examine rétrospectivement les mesures de relance en France, au cours de l'année 1975, on constate que, pour soutenir la consommation, on a augmenté en avril 1975 les allocations familiales et les allocations journalières du Fonds national de solidarité, puis accordé en septembre 1975 des sommes forfaitaires sur ces deux prestations.

Pour ces raisons, nous avons sélectionné deux composantes du secteur m_p : les prestations familiales et l'aide aux vieux travailleurs avec deux "bases de calcul" : les prix à la consommation et le salaire minimum garanti.

En ce qui concerne les prestations familiales, on a choisi le montant mensuel avec salaire unique pour une famille de deux enfants. Le tableau suivant donne une estimation des retards dans la revalorisation des prestations familiales depuis 1970.

Dates d'augmentation du montant des prestations	% de variation calculé par rapport à la date de la dernière augmentation	Mois pour lequel les prix ont augmenté de l'accroissement officiel des prestations	Retard (en mois)
décembre 1969	0	-	-
août 1970	2,2	juillet 1970	1
août 1971	2,6	janvier 1971	7
octobre 1972	3,1	juillet 1971	10
janvier 1973	2,1	novembre 1971	14
août 1973	3,7	juin 1972	14
août 1974	7,1	mai 1973	15
avril 1975	4,1	septembre 1973	19
août 1975	4,0	décembre 1973	19
SOURCE : INSEE, annuaires statistiques.			

On constate que le retard dans la revalorisation du pouvoir d'achat des prestations s'est sans cesse accru au cours de la période d'expansion inflationniste 1971-1974. S'il y a eu une action anti-cyclique des prestations familiales, c'est bien dans le sens d'une érosion constante du pouvoir d'achat du montant unitaire des prestations. L'explication de ce phénomène tient sans aucun doute au pouvoir de négociation des salariés, plus élevé dans cette période. Le résultat a été, selon toute vraisemblance, une substitution entre le salaire direct et les compléments sociaux du salaire au profit de la première composante.

Dans la période de crise économique, au contraire, le retard a très légèrement diminué, en prenant comme point de départ août 1973 :

Dates d'augmentation du montant des prestations		% de variation calculé par rapport à la date de la dernière augmentation	Mois pour lequel les prix ont augmenté de l'accroissement officiel des prestations	Retard (en mois)
août	1973	0	-	-
août	1974	+ 7,1	janvier 1974	7
avril	1975	4,1	avril 1974	11
août	1975	4,0	juin 1974	10

Les mêmes calculs ont été réalisés pour le taux annuel de l'allocation aux vieux travailleurs salariés en relation avec le salaire minimum garanti (1). Ici, les retards sont évalués approximativement car les dates officielles d'augmentation de l'AVTS et du SMIC ne coïncident pas en règle générale.

(1) L'indexation de l'AVTS sur le SMIC était une proposition de la commission Prestations sociales du VIème Plan.

Dates d'augmentation du montant des prestations	% de variation calculé par rap- port à la date de la dernière augmentation	Mois pour lequel les prix ont augmenté de l'ac- croissement of- ficiel des pres- tations	Retard (en mois)
janvier 1969	0	-	-
octobre 1970	6,0	octobre 1969	11
octobre 1971	5,7	juillet 1970	15
octobre 1972	13,5	décembre 1971	10
juillet 1973	7,1	juillet 1972	11
janvier 1974	8,8	février 1973	11
juillet 1974	22,4	mars 1974	4
janvier 1975	8,3	mai 1974	8
avril 1975	7,7	juillet 1974	9

Par rapport aux prestations familiales, les retards sont plus faibles, surtout pour la période récente. L'explication tient ici à la définition progressive d'une politique sociale de la vieillesse alors que la politique familiale n'a pas encore été revue. (On se souvient que dans le Budget social, la part des prestations familiales a suivi une évolution à la baisse depuis 1960).

La conclusion à tirer de ces premières observations est que l'efficacité de mesures ponctuelles de soutien de la demande globale par des augmentations de taux des prestations, pour une assiette donnée, est faible car il s'agit d'un rattrapage partiel de pouvoir d'achat sur les biens réels, à moins qu'il y ait eu auparavant substitution avec d'autres sources de revenu, les salaires en particulier. En revanche, l'efficacité anti-cyclique dans la phase d'expansion inflationniste 1971-1974 est mieux établie.

Toutefois, on ne peut pas conclure aussi définitivement sans avoir observé l'évolution de la masse des prestations.

*
* *

Si l'on observe l'évolution des prestations sociales et de l'assistance, au sens de la Comptabilité nationale, on s'aperçoit immédiatement de la part croissante prise par les dépenses sociales dans le revenu disponible des ménages :

	1949	1959	1966	1971	1974
Prestations sociales	13,1	16,9	21,3	22,5	23,4
Prestations sociales + assistance	15,9	20,1	24,4	25,5	26,0

Le poids de ces dépenses est suffisamment important (plus du quart du revenu disponible en 1974) pour que l'étude des relations qu'elles entretiennent avec les fluctuations économiques et le niveau des prix soit abordé.)

En étudiant la période 1949-1973 (1), nous avons commencé par examiner l'évolution des trois composantes principales du revenu disponible des ménages : les salaires nets, le RBEI et les dépenses sociales (prestations sociales + assistance). Les comparaisons ont été faites en calculant des indices d'accroissement relatif, base 100 l'année précédente. Malgré le passage aux différences premières, nous avons constaté des rythmes d'évolution

(1) Période 1949-1959 : Les Comptes de la Nation base 1956. Etudes et Conjonctures n° 12, décembre 1963.
Période 1959-1966 : Les Collections de l'INSEE, série C n° années postérieures : Statistiques et études financières, puis volume séparé.

très voisins. Deux observations méritent seulement l'attention :

1°) Au cours de la phase de récession 1952-1953, le taux de croissance des dépenses sociales diminue moins que celui des salaires nets et du RBEI. Un effet de stabilisation automatique, très réduit au demeurant, a donc joué par suite de la plus grande rigidité à la baisse des dépenses sociales :

	1951	1952	1953
Prestations sociales	127,1	118,0	108,4
Assistance	129,1	119,4	111,7
Salaires nets	126,8	118,8	104,0
RBEI	114,3	110,4	101,0
(Indices d'accroissement, base 100 année précédente).			

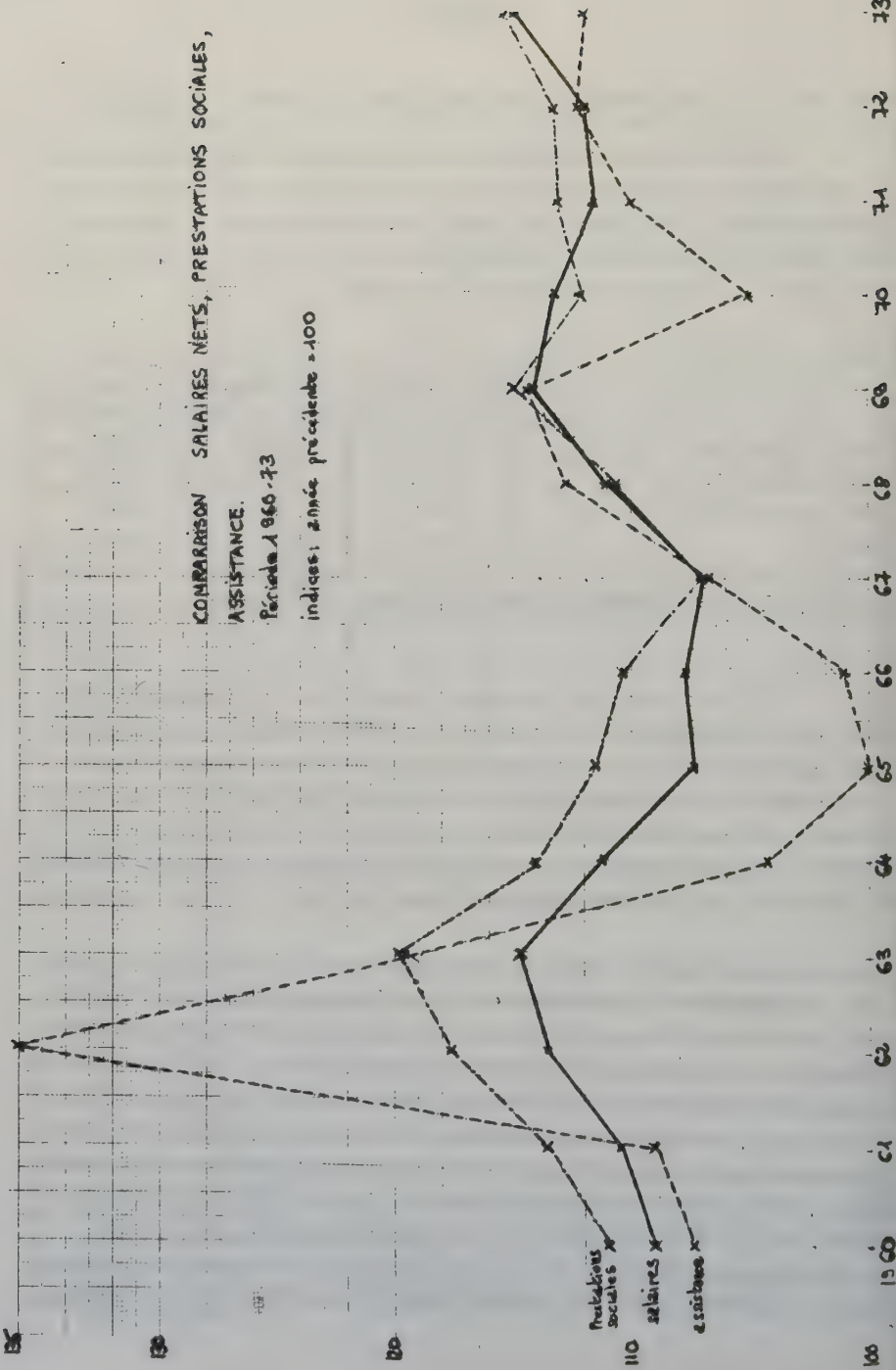
2°) Au cours de la phase d'expansion inflationniste 1961-1963, les dépenses sociales, en premier lieu l'assistance, ont participé à l'excès de demande globale et correspondent à l'arrivée des rapatriés d'Algérie. Elles y ont participé conjointement avec les salaires nets, en forte progression malgré l'offre supplémentaire sur le marché du travail qui s'est résorbée en 18 mois (juillet 1962-février 1964).

Les dépenses sociales ont-elles joué un rôle appréciable dans le processus inflationniste ? Le graphique ci-contre montre que l'évolution des prestations sociales, durant la période 1960-1966, suit celle des salaires, mais avec un taux de croissance supérieur proche de 20 % en 1963. Le rôle des prestations sociales a donc été d'accompagner, en l'accentuant, le processus inflationniste. Seule l'assistance aurait pu jouer un rôle moteur ; mais sa part dans le revenu disponible reste faible : elle est passée de 3,1 % à 3,5 % de 1961 à 1962. Par suite, le rythme élevé d'accroissement de la consommation en 1963 doit être imputé d'abord aux salaires (le taux de salaire horaire a cru en moyenne

COMPARAISON SALAIRES NETS, PRESTATIONS SOCIALES,
ASSISTANCE.

Période 1960-73

Indices: année précédente = 100



annuelle de 8,6 % en 1962 et de 9,0 % en 1963) et aussi aux rentrées de capitaux, repérées grossièrement dans le poste "ajustement" :

1960 : 3 286 millions de F

1961 : 7 737 millions de F

1962 : 9 497 millions de F

1963 : 5 029 millions de F

Lors du ralentissement conjoncturel de 1967, et après le Plan de redressement de 1969, on observe aucune évolution anti-cyclique des dépenses sociales. On remarque même, à partir de 1967, la coïncidence approximative des taux de croissance des salaires nets et des prestations sociales (1).

En décomposant les prestations sociales par fonctions : maladie, accidents du travail, prestations familiales, retraites, prestations de chômage, sur la période 1960-1973, aucune tendance anti-cyclique n'est apparue, sauf pour les prestations de chômage, comme le montre le tableau ci-contre.

(1) Les projections du modèle français de Sécurité sociale, qui font dépendre la croissance des prestations du taux de salaire, sont donc justifiées.

Années	Indices d'accroissement des prestations de chômage, base 100 année pré- cédente	Population disponible à la recherche d'un emploi/ population active intérieure (en %)	Elasticité des prestations par rapport au re- venu national
1960	107,0	1,2	0,96
1961	113,1	1,0	1,04
1962	136,4	1,2	1,22
1963	258,8	1,4	2,31
1964	59,7	1,1	0,54
1965	142,4	1,3	1,33
1966	105,8	1,4	0,97
1967	116,8	1,7	1,07
1968	162,9	2,1	1,46
1969	111,0	1,6	0,97
1970	99,7	1,7	0,88
1971	129,5	2,1	1,16
1972	114,5	2,3	1,01
1973	112,5	2,1	0,99
SOURCE : INSEE, Comptes de la Nation.			

La liaison entre le chômage et les prestations apparaît nettement pour les années 1962-1963, 1967-1968. Pour la préciser et pour avoir aussi une mesure simple de l'efficacité des prestations comme stabilisateur automatique, on a calculé, dans la troisième colonne du tableau, l'élasticité des prestations de chômage par rapport aux variations du revenu national. On constate que les prestations de chômage ont effectivement joué un rôle de stabilisation dans les périodes de récession ; c'est surtout vérifié en 1962-1963, 1968 et 1971. D'une manière générale, sur toute la période, l'élasticité moyenne, supérieure à l'unité (1,14) dénote

une efficacité certaine sauf pour les phases d'expansion inflationniste. Mais, dans ce cas, il faut tenir compte d'un phénomène nouveau : la concomitance du chômage, de l'inflation et de la croissance.

§ 2.- Sensibilité des cotisations sociales.

La faiblesse de l'effet de stabilisation des dépenses sociales, mis à part les prestations de chômage, est une constatation empirique que l'on retrouve dans les études sur les dépenses publiques en général. Depuis R. MUSGRAVE (1), l'hypothèse admise est de considérer que l'effet de stabilisation des recettes fiscales est très supérieur à celui des dépenses publiques, en raison de la rigidité du volume de celles-ci.

Pour cette raison, l'examen de la sensibilité des cotisations pose moins de problèmes de méthode. En revanche, au niveau de la politique conjoncturelle, les cotisations ont toujours été considérées comme un moyen de financement des prestations et non pas comme un impôt, si bien que l'utilisation discrétionnaire de cet instrument n'a jamais été véritablement envisagée (2).

Pourtant, les hypothèses de sensibilité que l'on peut faire sur les bases de calcul, c'est-à-dire les salaires et les profits, et les taux des cotisations amènent toutes à des conclusions anti-cycliques. Toutefois, l'intensité de ces effets est variable suivant l'assiette des cotisations : le calcul sur les bénéfices entraîne un effet plus intense que le calcul sur les salaires. D'autre part, les plafonds qui sont dépassés en phase d'expansion inflationniste réduisent l'effet anti-cyclique.

(1) The theory of public finance, op. cit., pp. 501-517.

(2) L'OCDE, dans une étude sur la politique budgétaire de ses membres (Politique budgétaire et équilibre économique, 1968) avait formulé une recommandation n° 16 (p. 136) en vue d'utiliser en politique conjoncturelle les cotisations sociales.

Un financement des prestations par un impôt progressif aurait une efficacité plus grande.

Les statistiques sur l'évolution des taux de cotisation (1) depuis 1960 montrent une absence totale de liaison avec la conjoncture. Le taux des cotisations (en pour cent des salaires) sur les salariés est resté constant de 1960 à 1967 : 6 % ; 6,50 % (dont 1 % sur la fraction supérieure au plafond depuis la réforme de 1967) jusqu'en janvier 1974. Les taux des cotisations des employeurs ont évolué de la manière suivante :

- 1961-1966 : 27,75 %
- 1967-1970 : 28,50 % dont 2 % déplafonnés
- 1970-1974 : 28,70 % dont 2 % déplafonnés

Les effets anti-cycliques devront donc être recherchés au niveau des masses de prélèvements, plus précisément au niveau de l'assiette pour des taux donnés.

Les deux tableaux suivants présentent les calculs de deux indicateurs de sensibilité :

- le taux marginal, $t = \Delta T / \Delta Y$ avec T le montant des cotisations et Y le revenu national,

- l'élasticité $e = \frac{\Delta T/T}{\Delta Y/Y}$

(1) Annales statistiques de l'INSEE.

INDICATEURS DE SENSIBILITE DES CONTRIBUTIONS DES EMPLOYEURS

Années	Taux marginal, t	Elasticité, e
1963	0,14	1,03
1964	0,18	1,03
1965	0,19	1,02
1966	0,16	1,01
1967	0,16	1,01
1968	0,18	1,01
1969	0,17	1,01
(1)1970	0,06	0,93
1971	0,17	1,01
1972	0,15	1,00
1973	0,16	1,01

SOURCE : Comptes de la Nation, Comptes sociaux OSCE, Budget social de la Nation.

INDICATEURS DE SENSIBILITE DES CONTRIBUTIONS DES SALAIRES

Années	Taux marginal, t	Elasticité, e
1963	0,05	1,08
1964	0,06	1,04
1965	0,05	1,02
1966	0,07	1,06
1967	0,06	1,02
1968	0,09	1,10
1969	0,07	1,05
(1)1970	0,04	0,98
1971	0,06	1,02
1972	0,05	1,01
1973	0,05	1,00

(1) L'année 1970, après vérifications, apparaît aberrante sans raison précise, à notre connaissance.

Les résultats, stables sur la période étudiée (excepté pour l'année 1970), montrent que la sensibilité à la conjoncture des cotisations est faible :

- Plus faible pour les cotisations des salariés que pour celles des employeurs,

- Plus faible que la sensibilité de l'impôt direct sur le revenu évaluée en France par C. NEME (1) : $t = 0,27$; $e = 1,02$ en 1966.

L'action stabilisatrice sur la conjoncture, qui s'analyse en une réduction du multiplicateur, ne sera donc pas très importante. Chiffrons là d'une manière simple en utilisant la démonstration de R. MUSGRAVE (2) :

un accroissement de l'investissement privé, I , conduit à un accroissement du revenu, Y , égal à :

$$\Delta Y = c(\Delta Y - \Delta T) + \Delta I$$

ou encore (3), puisque $\Delta T = t \Delta Y$:

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c(1-t)} \Delta I$$

Sans cotisations sociales - et en admettant que les autres prélèvements obligatoires n'exercent aucun rôle stabilisateur, le multiplicateur s'écrit classiquement :

$$\Delta Y_0 = \frac{1}{1-c} \Delta I$$

Le rapport $\Delta Y / \Delta Y_0$, et pour la commodité, l'écart de ce rapport à l'unité $1 - \Delta Y / \Delta Y_0$ mesurera l'effet de stabilisation, ST.

$$ST = \frac{ct}{1-c + ct}$$

Avec les valeurs numériques calculées pour la France, et en supposant une propension à consommer de 0,75 :

(1) La stabilisation automatique de la conjoncture par les recettes fiscales. SEF avril 1968.

(2) Op. cit., p. 508-509.

(3) On remarque que $t = \Delta T / \Delta Y = e(T/Y)$. On peut donc utiliser l'un ou l'autre indicateur de sensibilité.

$ST = 0,32$ avec les contributions des employeurs.

$ST = 0,14$ avec les contributions des salariés.

L'effet de stabilisation réduit la valeur du multiplicateur de 14 % ou 32 % suivant la nature des contributions.

Du point de vue de la politique conjoncturelle, si l'on veut utiliser les cotisations sociales comme stabilisateur automatique, on a donc intérêt à agir sur les cotisations des employeurs, mais aussi à favoriser une fiscalisation accrue des dépenses.

★

★ ★

CHAPITRE XV : CHOIX DES TECHNIQUES DE REDISTRIBUTION
ET PROBLEMES DE FINANCEMENT

Les objectifs étant fixés, les moyens correspondants ainsi que leurs incidences financières doivent être examinés avec soin avant l'élaboration de mesures et de programmes sociaux.

Les techniques utilisées ne sont pas neutres par rapport aux objectifs (1), et les fonctions de préférence collective incluent à la fois les objectifs et les instruments souhaités par les groupes sociaux. Cette remarque est importante car elle permet de comprendre pourquoi tel instrument est préféré à un autre alors que, du point de vue de l'efficacité parétienne, les deux instruments se valent. Le choix des techniques est donc un problème analogue au choix d'états sociaux sur une frontière de bien-être.

Sur un autre plan, le choix des instruments est conditionné par une contrainte budgétaire et aussi par les incidences de la charge financière sur les groupes sociaux.

On retrouve ici les deux volets de la redistribution, processus de taxation-transfert, et on conçoit aisément que l'affectation d'une technique de redistribution peut être en tout ou

(1) Référons-nous simplement aux réactions des groupes sociaux face à un déplaçonnement des cotisations sociales ou encore à une fiscalisation accrue des dépenses sociales.

partie rejetée par le corps social, utilisant des transferts de la charge financière.

SECTION 1 : LE CHOIX DES TECHNIQUES DE REDISTRIBUTION.

La sélection de techniques de redistribution est une opération délicate, et deux niveaux d'analyse seront nécessaires :

- le choix de techniques économiquement efficaces dans un contexte d'optimisation de premier rang,
- le choix de techniques possibles dans un contexte d'équilibre macro-sociologique.

Pour lier entre-eux ces deux niveaux, nous analyserons une technique particulière : l'affectation des équipements collectifs.

§ 1.- Le choix de techniques économiquement efficaces : le transfert efficient.

A ce niveau, la méthode a été suffisamment exposée antérieurement (1). On rappellera simplement que le calcul d'optimisation est fait en présence d'une externalité et, qu'à partir d'une collectivité de trois individus, dont deux riches à comportement altruiste et un pauvre, le transfert efficient se transforme en bien collectif.

Cette proposition centrale explique, à son niveau, le rôle joué par les équipements collectifs dans nos sociétés, équipements sur lesquels un "concernement collectif", suivant

(1) Cf. chapitre 1, 6 et 13.

l'expression de S-CH. KOLM, semble plus facile à réaliser. (On verra qu'en fait il n'en est rien).

A partir de là, se développe une série de propositions subordonnées portant sur les techniques de redistribution par rapport à l'équilibre des échanges.

On retiendra les trois propositions suivantes (1) :

1) Un transfert en nature, par attribution d'un bien ou par bon d'achat est efficient si la quantité transférée correspond exactement aux préférences du donateur et du bénéficiaire, ou si le bénéficiaire peut lui-même transférer ou vendre la quantité excédentaire du bien.

2) Un transfert par réduction du prix d'un bien risque également de ne pas être efficient. Le bénéficiaire pourra atteindre un équilibre, c'est-à-dire l'égalisation du taux marginal de substitution au rapport de prix pour deux biens dont le prix de l'un a été artificiellement abaissé, avec d'ailleurs un risque de fraude : le bénéficiaire achetant une quantité du bien subventionné supérieure à ses besoins pour revendre l'excédent au prix du marché. Mais le donateur atteint l'équilibre pour le rapport des prix de marché puisqu'il supporte le coût de la subvention. Il n'est donc pas possible d'obtenir un équilibre simultané pour les deux individus, à moins que le coût de la subvention corresponde intégralement à l'externalité.

3) Un transfert en espèces est efficient puisqu'il consiste en une simple translation du vecteur-prix sur une courbe des contrats.

La "supériorité" du transfert en espèces sur le transfert en nature est tout-à-fait conforme à l'orthodoxie libérale, et il serait facile de taxer ces propositions de pure production

(1) Cf. chapitre 6.

idéologique. Il est plus juste d'affirmer que ces propositions sont valables pour un univers parétien de premier rang et qu'elles ont valeur d'indication, si on admet la souveraineté des préférences individuelles.

Une technique particulière permet d'échapper au danger de non-efficacité du transfert en nature : il s'agit des équipements collectifs.

§ 2.- Analyse d'une technique particulière : l'affectation des équipements collectifs.

Le choix de cette technique n'est pas fortuit. Elle a été retenue prioritairement par la Commission des Inégalités du VIIème Plan (1). La redistribution en espèces, hors de son contexte parétien, est jugée peu efficace :

- Elle nécessite des conditions d'accès et, par suite, des barèmes, des seuils et des plafonds de revenus. Les coûts de gestion risquent d'être lourds et l'éventualité d'un impôt négatif de 100 % n'est pas à écarter au voisinage des seuils.

- Comme la redistribution est souvent le produit lié de mesures sociales, l'effet réducteur des inégalités est imprécis.

La priorité donnée aux services collectifs répond aussi à la volonté de dégager un consensus sur l'objectif de réduction des inégalités. Il est plus facile de redistribuer indirectement par la création d'équipements qui profitent à tous, que par une redistribution en espèces nécessairement sélective. En fait, si on examine de manière non formalisée, par une analyse des

(1) Op. cit., chapitre 13.

Il est intéressant de noter qu'une allusion à la dégradation de l'environnement symbolique est faite p. 38 : "... la modification de certaines images sociales données dans les manuels scolaires sont le type même des mesures qui, pour un coût quasi-inexistant, peuvent à long terme réduire fondamentalement les inégalités de statut social entre hommes et femmes".

déclarations, les fonctions de réaction des participants, on observe un clivage entre les groupes payeurs et les groupes bénéficiaires au niveau du financement. Les groupes payeurs (ou qui s'estiment payeurs), en l'espèce la CGC et la CGPME, ont mis en doute la notion de gratuité de certains équipements collectifs comme les transports et, d'une manière générale, n'incluent pas dans leurs fonctions de préférence les équipements collectifs. En revanche, les groupes potentiellement bénéficiaires, en l'espèce la CFDT et la CGT, sont favorables et dénoncent l'insuffisance des services et leur inadéquation aux besoins sociaux.

Cette constatation nous amène à préciser le contenu des fonctions de préférence collective : en plus des objectifs et des techniques de redistribution, il faut encore ajouter les conditions de financement. C'est donc bien l'ensemble du processus de taxation-transfert qui règle le comportement des groupes sociaux et, en définitive, l'approche par la redistribution, même quand celle-ci n'est qu'un produit lié de l'activité d'autres systèmes, est pertinente.

Ce préalable étant admis, le calcul économique n'est pas impuissant face au problème de l'affectation d'un équipement collectif en tenant compte d'un objectif de redistribution : une décision d'affectation est susceptible d'orientations diverses suivant les jugements de valeur sur la répartition des revenus.

La méthode que nous allons exposer s'applique à toute décision d'investissement en matière d'équipement collectif (1). Elle reprend et détaille la proposition émise dans le chapitre précédent : le critère de décision sera ici le critère du

(1) La méthode prend comme base de travail un article de A.M. FREEMAN : Income distribution and planning for public investment. AER 1967 n° 3 pp. 495-508.

coût-bénéfice, approximation grossière du surplus collectif.

On suppose que la fonction de production du service collectif, Q est de la forme :

$$Q = Q(X, F)$$

avec X et F deux inputs.

On suppose que l'input F est fixe et que X est variable. La fonction de demande du facteur X est donnée par la productivité marginale en valeur :

$$D = p.Q'(X)$$

avec p le prix du service.

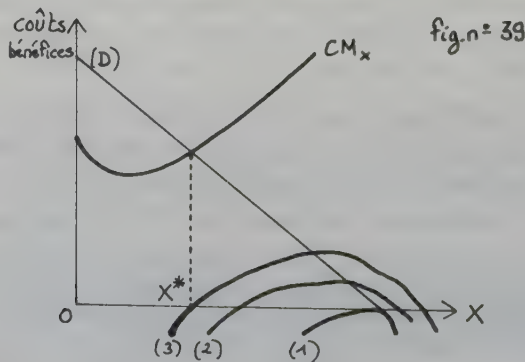
On pose, par convention, que le bénéfice est égal à :

$$B = \int_0^X p.Q'(X) dX$$

c'est-à-dire qu'il dépend de l'objectif visé par les producteurs : maximisation du profit ou équilibre budgétaire, qui entraîne une demande de facteur X .

La fonction d'offre de X est donnée par le coût marginal de production de X , soit CM_x .

Sur la figure ci-dessous, les courbes correspondantes ont été tracées :



Le bénéfice net, $N = B - C$, est maximisé quand

$$CM_{X^*} = p \cdot Q'(X^*) = p_x$$

et

$$B(X) - C(X) \gg 0$$

Le point d'intersection entre les courbes de coût marginal et de productivité marginale en valeur donne la taille optimale de X.

On se propose de demander aux bénéficiaires du projet de participer au financement de X. L'accroissement de revenu est égal à : $\Delta Y = B - R$

avec R le montant de la participation financière.

Cette participation est égale à :

$$R = \bar{p}_x X = k$$

$\bar{p}_x$ étant le prix unitaire de X, fixé arbitrairement de 0 à p_x suivant la politique tarifaire que l'on désire suivre et les incidences redistributives que l'on veut obtenir.

Les courbes (1), (2), (3) sur la figure n° 39 décrivent différents niveaux d'accroissement de revenu, ΔY , et, pour chacun d'eux, les combinaisons de $\bar{p}_x$ et X. Les deux cas polaires apparaissent immédiatement :

- 1) courbe (3) : "vérité tarifaire"
- 2) courbe (1) : accroissement de revenu maximum pour un tarif nul.

Evidemment, si le groupe bénéficiaire ne paye pas intégralement le coût du service, il faut qu'un groupe payeur verse une subvention $S = C(X) - R$.

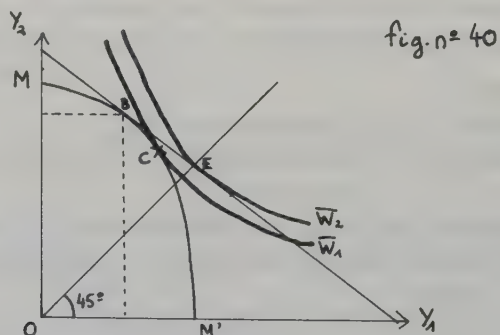
Le calcul économique dépend donc de deux variables instrumentales : X et R. De plus, pour déterminer R, on est obligé d'utiliser une fonction de préférence collective W. On retrouve ici une problématique connue. Pour reprendre l'analyse des discussions de la Commission sur les Inégalités sociales, la gratuité d'un mode de transport collectif, X, utilisant une infrastructure F pour créer un flux de services Q, impose pour le groupe

des payeurs - représenté ici par la CGC et la CGPME - le versement d'une subvention $S = C(X)$, financée soit par la collectivité d'où l'hostilité de la CGC vis-à-vis de tout facteur d'accroissement de la pression fiscale, soit par les entreprises.

On remarque immédiatement que l'élaboration d'une FPC ex ante est délicate. Si on pondère la FPC :

$W = W(Y_1, Y_2)$; Y_1 = revenu net du groupe payeur ; Y_2 = revenu net du groupe bénéficiaire.

par les taux marginaux d'imposition, t_1 et t_2 , le refus par Y_2 de payer se traduit par un blocage des positions qui réduit la courbe de transformation en un point B sur la figure ci-dessous. Si, au contraire, une optimisation de premier rang est possible avec un processus de taxation-transfert forfaitaire, le point E sera choisi, si les taux marginaux d'imposition reflètent une répartition équi-marginale des sacrifices consentis (En E, $t_1 = t_2 = 1$). Entre ces deux cas polaires (voir la courbe MCM'), tous les cas de figure, par exemple C, sont possibles selon l'état des relations sociales entre les groupes.



Sur cet exemple, on voit très bien les différentes phases de l'analyse :

- 1°) analyse macro-sociologique des relations sociales entre groupes,
- 2°) traduction en termes de pondérations dans une FPC,
- 3°) calcul économique d'optimisation.

§ 3.- Le choix de techniques possibles : le transfert praticable.

En dehors de l'équipement collectif dont l'affectation est praticable, aux problèmes de financement près, d'autres techniques restent disponibles.

Le transfert en nature (1), en admettant qu'il soit efficace, est porteur d'autres inconvénients quand la liste des contraintes au calcul d'optimisation s'allonge :

- risque de fraude,
- coûts administratifs élevés,
- risque de voir les producteurs du bien sous tutelle former un groupe de pression imposant sa propre tutelle : exemple de la consommation de médicaments,
- nécessité d'une sélection fine de l'externalité : le bon d'achat de nourriture aux Etats-Unis a été utilisé pour acheter de la nourriture agréable plutôt que de la nourriture nutritive.

En amont des techniques, la définition des objectifs restreint la gamme de choix. En effet, dès que l'on quitte le niveau du transfert efficient, il n'est plus possible de scinder le couple objectif/instrument comme nous l'avons fait jusqu'à présent. L'ensemble des techniques possibles est ainsi soumis à des objectifs qui le subordonnent et à des contraintes qui le limitent.

Si l'objectif poursuivi est la réduction des inégalités de revenu, une option, qui dépasse le domaine de notre étude,

(1) Les contraintes pesant sur le transfert en espèces ont été vues au paragraphe précédent.

existe : utiliser la "machine à redistribuer" où des actions sur la répartition primaire des revenus. Cette dernière branche de l'option nécessite le recours à d'autres techniques : relèvement des bas salaires, non discrimination autres que celles fondées sur la qualité et le niveau du travail. Dans cette voie, le risque est grand de voir apparaître l'opposition de groupes sociaux, fondée sur leur position relative sur l'échelle des revenus. Ainsi, la proposition de la Commission des Inégalités ("fermeture limitée de l'éventail des revenus directs") a-t-elle rencontré l'hostilité de la CGC. Plus profondément, le choix à faire est entre la mobilité individuelle : pour s'élever sur l'échelle des revenus, il faut quitter son groupe d'appartenance, et la mobilité collective : réduire la distance sociale entre les groupes.

Si l'option choisie est le recours à la machine à redistribuer, à côté des formules multiples prises par le transfert en espèces : allocations spécifiques pour chaque type de besoin social, dividende social octroyé à toute personne avec récupération par la fiscalité pour les revenus élevés, la technique la plus récente est celle de l'impôt négatif (1). Cette technique vise justement à restreindre les contraintes qui s'exercent sur les transferts en espèces par :

- un impôt négatif inférieur à 100 %,

- une diminution des coûts de gestion en supprimant des aides spécifiques.

Mais des coûts de gestion nouveaux apparaîtront si l'impôt négatif est versé mensuellement. D'autre part, si l'on désire un taux d'imposition faible afin de préserver au maximum l'incitation au travail, les autres paramètres du calcul devront être également modifiés, car ils sont reliés par une formule très simple (2) ; le taux d'imposition t est égal au rapport entre le revenu minimum garanti, $y_{\min}$, et le revenu-plafond $y_p = t y_{\min}/y_p$. Un taux d'imposition faible, pour un $y_{\min}$ donné, implique la

(1) Cf. chapitre 7.

(2) Cf. chapitre 7.

fixation du seuil d'accès à un niveau élevé avec l'inconvénient d'inclure dans la population-cible des personnes "riches" par rapport au seuil de pauvreté. En fait, comme nous l'avons montré au chapitre 7, le risque de l'oisiveté est très limité si on prend en compte la structure d'encadrement du modèle micro-économique d'arbitrage travail/loisir, surtout si, dans les faits, l'impôt négatif se substitue aux régimes vieillesse et famille, comme le propose le groupe d'étude de l'impôt négatif au Plan (1). Il est donc possible de créer un transfert important avec un niveau de revenu garanti élevé.

Si on ajoute à cette contrainte, les jugements de valeur formulés par les groupes sociaux, la mise en place de la technique de l'impôt négatif sera difficile. Au sein de la Commission sur les Inégalités, la CGT est la seule organisation à porter un jugement sur l'impôt négatif en le rejetant (2). Il faut comprendre que la mise en pratique de l'impôt négatif entraînerait une fiscalisation plus poussée du réseau des transferts sociaux et une modification du système de Sécurité sociale. Or, le réseau est produit par les rapports sociaux entre groupes, et ceux-ci n'accepteront jamais de voir les armistices sociaux que sont les transferts se transformer en un mécanisme automatique ; à moins que l'impôt négatif serve un objectif de lutte contre la pauvreté relative, et qu'il y ait sur ce point création d'un groupe social solidaire à l'échelle de la collectivité, condition politique difficile à rencontrer (3).

SECTION 2 : PROBLEMES DE FINANCEMENT ET DIFFUSION DE LA CHARGE FINANCIERE.

Le but poursuivi ici est d'étudier les phénomènes

-
- (1) STOFFAES (C.) Rapport du groupe d'étude de l'impôt négatif. Commissariat du Plan. Paris 1973-1974.
 - (2) Op. cit., p. 105 : "La CGT confirme son opposition à tout système d'impôt négatif, ainsi qu'à l'institution d'un système de retenue à la source".
 - (3) La thèse de L. STOLERU se fonde implicitement sur cette condition Cf. Vaincre la pauvreté. Flammarion 1974.

d'incidence et de translation de la charge financière, lesquels conditionnent le choix de techniques de redistribution et même la réalisation d'objectifs de redistribution.

Plutôt que de commencer par l'intégration du processus de taxation-transfert dans un modèle d'équilibre général, on a choisi délibérément de prendre comme point de départ le sous-système des mécanismes de couverture des dépenses au sein du système de Sécurité sociale. Le réseau des transferts sociaux est donc partiel, quoique les dépenses de Sécurité sociale représentaient en 1974 80 % du budget social, mais l'étude sera plus précise.

Une liaison simple existe entre les phénomènes d'incidence et le réseau des transferts au niveau des rapports sociaux entre groupes : la translation de la charge financière, qui participe au processus général de taxation-transfert, est analysée de la même manière que le transfert ; on peut lui appliquer les mêmes instruments d'analyse (1).

Le financement des dépenses de Sécurité sociale est assuré par des cotisations et des impôts. Seront d'abord exposés les conditions de translation, puis les effets macro-économiques des phénomènes d'incidence et de translation.

(1) Il est d'ailleurs symptomatique de constater que les études d'incidence fiscale se terminent par un appel à l'introduction d'une dimension macro-sociologique. Par exemple : "En dernière analyse, l'optique micro-économique des changements de comportement renvoie à un champ plus large : celui de la capacité relative des groupes sociaux à adapter leurs revenus aux formes diverses du prélèvement fiscal (...). La recherche de l'incidence réelle reporte donc l'analyse à la détermination de la force relative des groupes sociaux à ne pas subir les conséquences de l'imposition". Economie financière p. 399, PUF 1975, BROCHIER (H), LLAU (P), MICHALET (CH-A).

§ 1.- Les conditions de translation des moyens de
financement.

L'idéal serait de pouvoir mesurer le degré de translation des cotisations sociales et des impôts. Des tentatives ont été faites pour les cotisations des employeurs. Pour les autres moyens de financement, on devra se contenter d'appréciations moins précises sur le sens et l'intensité de la translation.

Pour la cotisation sociale supportée par les entreprises, la proposition dominante est de considérer qu'elle est intégralement répercutée sur le facteur travail par substitution avec le salaire direct, l'ensemble constituant le coût de la main-d'oeuvre. Il serait plus juste de dire que la répercussion est réalisée entre les employeurs, les salariés et les consommateurs dans des proportions variables.

En France, J. VINCENS (1) a été plus loin en affirmant que la substitution salaire direct/indirect est parfaite, et se traduit au niveau global par la constance de la part relative des salaires dans le revenu avant et après processus de taxation-transfert.

Que nous enseignent la théorie de l'équilibre général et la théorie marginaliste de la répartition ? Fondamentalement (2), qu'il y a répercussion, partielle ou totale, sur le facteur

-
- (1) Transferts sociaux et pyramide des revenus salariaux RE 1957, pp.248-281 : "L'égalité de la part relative du Revenu national détenue par les salariés avant et après l'établissement du système de protection sociale, est considérée comme une preuve suffisante de l'absence de redistribution entre les groupes sociaux" (p. 271).
- (2) Voir : SHEPARD (R.W.) A mathematical theory of the incidence of taxation *Econometrica* 1944 n° 1, pp. 1-18. On introduit une taxe sur les salaires pour financer une allocation-chômage.

travail par baisse du salaire réel suivant l'élasticité des courbes de demande et d'offre de travail, la translation pouvant être progressive (augmentation des prix) ou régressive (baisse du salaire réel ou demande réduite de quantités de travail).

Rien n'est donc simple et, en définitive, tout dépend du comportement des agents. Si la négociation salariale est fondée sur le coût total de la main-d'oeuvre (salaire direct + avantages sociaux + cotisations d'employeurs + cotisations de salariés), avec une offre de travail inélastique ou même élastique, la répercussion sur le travail est totale. Tout se complique si l'offre de travail est élastique et si le prix d'offre exclut la cotisation des employeurs ; dans ce cas, en effet, l'ampleur de la répercussion est fonction des élasticités.

Des essais de vérification empirique ont été réalisés pour mesurer le degré de translation, défini comme étant la fraction de la cotisation patronale supportée par le travail. Malheureusement, les résultats ne sont pas très appropriés à notre propos : ils concernent la longue période et sont muets sur le processus de translation. L'intérêt qu'ils offrent est donc de relier les effets de la translation aux modèles macro-économiques de répartition et de redistribution. C'est loin d'être négligeable (1).

J. A. BRITAIN (2) a procédé à une investigation très poussée sur un échantillon de 64 pays en utilisant une analyse par coupe transversale. Différentes équations ont été utilisées, toutes ayant en commun une relation entre le taux de salaire de base w (coût total de la main-d'oeuvre sans les cotisations patronales divisé par le nombre de travailleurs) et un rapport

(1) Cf. infra 1 2.

(2) The incidence of social security payroll taxes AER 1971, pp. 110-125, voir également :

VROMAN (N) Employer payroll tax incidence. Public finance 1974, pp. 184-200.

valeur ajoutée/nombre de travailleurs, V/L , approximant la productivité moyenne du travail.

Les deux équations de base sont donc :

$$\log V/L = a_1 + b_1 \log w + u_1$$

$$\log w = a_2 + b_2 \log V/L + u_2$$

Si on ajoute la cotisation patronale t , calculée sur w et répercutée sur le travail suivant un coefficient de translation s , on a :

$$\log w (1 + st) = a_3 + b_3 \log V/L + u_3$$

ou encore :

$$\log w = a_3 + b_3 \log V/L - \log (1 + st) + u_3$$

ou enfin, en approximant $\log (1 + st)$ par $s \log (1+t)$:

$$(1) \log w = a_4 + b_4 \log V/L - s \log (1 + t) + u_4$$

$$(2) \log V/L = a_5 + b_5 \log w + b_5 s \log (1 + t) + u_5$$

les résultats essentiels des régressions multiples donnent pour s les valeurs suivantes :

$$\text{avec l'équation (1), } s = 1,325 \quad ; \quad R^2 = 0,930 \\ (0,463)$$

$$\text{avec l'équation (2), } s = 1,149 \quad ; \quad R^2 = 0,929 \\ (0,408)$$

Il apparaît que s est significativement positif, ce qui signifie qu'il y a effectivement translation (Si $s = 0$ dans l'équation (1), le taux de salaire ne dépend plus que de la productivité apparente du travail). De plus, s est légèrement supérieur à 1, ce qui veut dire que, pour un niveau donné de la productivité, l'existence d'une cotisation des employeurs tend à réduire dans le même proportion le taux de salaire.

Pour les cotisations sociales à la charge des salariés, la proposition communément admise est qu'il existe une possibilité de répercussion sur le salaire. En fait, tout dépend de la manière dont sont perçues les cotisations. Si la cotisation est considérée comme une forme d'imposition, au même titre que l'impôt sur le revenu, il n'y a pas de répercussion directe sur le salaire.

Si, à l'autre extrême, la cotisation est considérée comme une prime d'assurance, la répercussion est inexistante puisqu'il y a dans ce cas une affectation de ressources avec éventuellement mise sous tutelle. C'est seulement si la cotisation est considérée comme une partie du salaire brut servant à financer les charges sociales au même titre que la cotisation patronale qu'il y a possibilité de répercussion. En effet, si la négociation salariale porte sur le coût total de la main-d'oeuvre, une augmentation de l'une des composantes risque de provoquer un phénomène de répercussion sur une autre composante, suivant les élasticités des courbes d'offre et de demande de travail. On retrouve donc ici le même mécanisme que pour les cotisations des employeurs.

Enfin, l'utilisation de l'impôt comme moyen de financement ramène à une étude classique d'incidence des impôts. Un financement par impôt sur les bénéfices est considéré dans la théorie de l'équilibre général comme sans effet de translation, les coûts marginaux n'étant pas affectés. Bien entendu, avec d'autres hypothèses de comportement, les résultats changent. Ainsi, avec un comportement d'autofinancement tel que celui décrit par le modèle français DECA (1), si l'impôt supplémentaire entame les possibilités de financement et fait baisser, toutes choses égales par ailleurs, le taux d'autofinancement effectif par rapport au taux d'autofinancement tendanciel, alors des forces de rappel vont jouer, suivant les conditions de la concurrence externe :

- hausse des prix,
- ralentissement du "glissement salarial" (c'est-à-dire des promotions indiciaires, de l'affectation aux postes de travail, ... etc).
- ralentissement du taux de croissance des investissements (2), toutes choses égales par ailleurs, car le taux de

(1) SEF, série orange n° 1, 1971.

(2) DECA ne tient pas compte d'un accroissement de l'intensité capitaliste de la production pour compenser l'augmentation des charges sociales ; il existe toutefois une possibilité d'intégration par une variable d'écart.

croissance des investissements est également fonction de la croissance prévue de la production, des avances en capacités de production et des autres facteurs des possibilités de financement,

- les exportations dans une moindre mesure (l'effet dynamique étant jugé plus lent) par une augmentation du prix des exportations au-dessus du prix mondial, avec le risque de voir la demande étrangère fléchir, d'autant plus que son élasticité a été posée supérieure à un.

Le recours à l'impôt direct sur le revenu des salariés à des conséquences différentes de la cotisation sociale, car l'impôt n'a pas d'affectation a priori, et le lien entre la taxation et le transfert est inexistant. Le comportement du salarié, dans ce cas, échappe au sous-système des dépenses sociales. Il n'en reste pas moins que l'impôt, s'il est progressif, exerce un effet redistributif en général plus élevé qu'une cotisation sociale plafonnée. De plus, l'effet-revenu de l'impôt exerce un effet incitatif favorable sur l'offre de travail.

§ 2.- Les effets macro-économiques de la translation des charges sociales.

Nous distinguerons les effets à court terme des effets de longue période, en les rattachant à chaque fois aux modèles de répartition correspondants.

En se plaçant dans une économie kaldorienne de courte période en plein-emploi, composée de trois groupes : salariés, capitalistes et inactifs, on cherche à évaluer les effets du financement d'une augmentation des prestations sociales bénéficiant aux inactifs. Le financement prendra les formes alternatives suivantes : cotisation supplémentaire des salariés, cotisation des employeurs, impôt sur les bénéfices, impôt sur les revenus.

Les effets macro-économiques d'une cotisation supplémentaire sur les salaires sont fonction des hypothèses de translation

- S'il n'y a pas de répercussion : le financement incombe dans sa totalité aux salariés. Si les inactifs ont une propension à épargner inférieure à celle des salariés, l'insuffisance d'épargne qui restera malgré tout faible si les propensions à épargner sont voisines, risque, dans le modèle de KALDOR de provoquer une hausse des prix, réduisant le revenu réel des inactifs et des salariés.

- S'il y a répercussion sur le salaire direct, hypothèse la plus vraisemblable, dans ce cas, l'effet dépend du comportement des employeurs. Face à une augmentation de coût total de la main-d'oeuvre, s'ils peuvent répercuter sur les prix, le mécanisme de rééquilibre se déclenche, et les revenus réels des inactifs diminuent. Les salariés useront de leur pouvoir de négociation, élevé en période de plein-emploi, pour demander des augmentations de salaire.

Les cotisations des employeurs se placent facilement dans les scénarios précédents puisqu'elles sont répercutées sur les salaires et/ou sur les prix. Avec nos hypothèses, la répercussion sur les prix est la plus vraisemblable.

Le recours à l'impôt sur les profits, en baissant l'épargne globale en-deçà du niveau souhaité des investissements, enclenche le mécanisme kaldorien de rééquilibre par répercussion sur les prix, les coûts ou le niveau de l'investissement.

Enfin, l'utilisation de l'impôt sur le revenu salarial serait la solution la mieux appropriée pour réduire le degré de translation. En effet, le financement par l'impôt, contrairement à la cotisation sociale, déconnecte le processus de taxation-transfert du marché du travail (pour affirmer le contraire, il faudrait supposer que la négociation salariale s'engage sur le salaire net d'impôt). De plus, l'impôt progressif a un effet redistributif plus grand que la cotisation sociale. En dernier

lieu, dans le contexte très particulier du modèle de KALDOR, le mécanisme de rééquilibre sera moins inflationniste que s'il y a répercussion sur le salaire direct d'une cotisation sociale. En effet, un double mouvement de redistribution s'opérera : des salariés vers les inactifs d'une part, entre salariés d'autre part, mais la part des profits dans le revenu, source principale de l'épargne, ne sera pas affectée si les propensions à épargner des salariés et des inactifs ne sont pas trop éloignées.

On a observé que le fonctionnement du modèle de KALDOR, avec des hypothèses de translation des charges sociales, conduisait à un rééquilibre inflationniste dans la plupart des cas. Evidemment, ce mécanisme est valable pour un revenu global réel donné et le plein-emploi. Dans ce cadre de raisonnement, une proposition de gestion-sentant le soufre libéral il est vrai - consisterait à réduire le réseau des transferts sociaux en développant la technique de l'assurance pour certains risques. En faisant de la prestation sociale, une indemnité consécutive à une assurance, on fait disparaître un élément du réseau des transferts au profit d'un bien ayant un prix dans le domaine de l'affectation et, par suite, on fait disparaître les phénomènes de répercussion. Ce bien pourrait être mis sous tutelle, mais pas jusqu'au point où la prime d'assurance perdrait sa signification en devenant une cotisation sans lien avec les prestations. L'objectif de redistribution disparaîtrait, mais, s'il s'avère que dans les faits, il n'est pas atteint par les systèmes actuels de Sécurité sociale, la question reste ouverte.

En longue période, les effets de la translation des charges sociales sont conditionnés par la structure des recettes sociales et son évolution dans le temps, telle qu'elles sont observées statistiquement.

En comparant, sur une période de douze années (1), la structure par nature des recettes sociales, en France et en Allemagne (2), on observe les évolutions suivantes :

- une légère tendance à l'accroissement de la part relative des contributions d'employeurs en France (et la tendance inverse en Allemagne) :

(en % du total des recettes)

ANNEE	ALLEMAGNE FEDERALE	FRANCE
1962	52,1	60,6
1963	52,5	60,3
1964	51,0	60,9
1965	49,9	61,7
1966	47,0	60,9
1967	46,5	59,4
1968	46,1	61,9
1969	47,0	61,6
1970	49,7	61,4
1971	48,8	61,6
1972	49,0	61,8
1973	49,3	62,3

Cette tendance générale masque deux évolutions en sens opposé aussi bien pour la France que pour l'Allemagne : l'accroissement de la part relative des cotisations d'employeurs et la diminution de la part relative des prestations d'employeurs.

(1) Statistiques de l'OSCE : comptes sociaux.

(2) La comparaison avec l'Allemagne fédérale est intéressante pour juger des potentialités de translation sur les prix à l'exportation.

ANNEE	ALLEMAGNE	FRANCE
COTISATIONS D'EMPLOYEURS		
1962	23,6	45,5
1973	27,0	49,0
PRESTATIONS D'EMPLOYEURS		
1962	28,5	15,3
1973	22,3	13,3

Le mouvement de socialisation des coûts salariaux a contribué à substituer des prestations sociales aux compléments sociaux du salaire versés par les entreprises. Cette substitution s'explique aussi par l'élévation générale des salaires directs dans une période de plein-emploi. Il y a donc une double substitution.

- une tendance à l'accroissement de la part relative des cotisations des assurés, plus marquée en Allemagne qu'en France.

(en % du total)

ANNEE	ALLEMAGNE FEDERALE	FRANCE
1962	22,4	17,4
1963	22,3	17,9
1964	21,8	18,5
1965	21,9	18,7
1966	23,5	18,7
1967	23,5	19,0
1968	25,1	19,3
1969	26,3	20,0
1970	25,8	20,0
1971	23,4	20,2
1972	24,3	20,3
1973	24,9	20,3

Pour la France, on note que la part relative est restée à peu près stable depuis 1969. En réalité, la part des salariés a continué à croître légèrement, compensée par l'évolution de la part des non-salariés, indépendants et pensionnés.

ANNEE	SALARIES	NON-SALARIES
1969	14,8	5,2
1970	15,0	4,9
1971	15,2	5,0
1972	15,4	4,9
1973	15,7	4,6

- les contributions des administrations publiques, Etat et Collectivités locales ont diminué en France ; en Allemagne, elles retrouvent leur part relative de 1962 :

ANNEE	ALLEMAGNE FEDERALE	FRANCE
1962	21,5	20,5
1963	21,4	20,2
1964	23,0	19,4
1965	24,3	18,3
1966	25,4	19,2
1967	26,0	19,4
1968	25,4	17,2
1969	23,7	16,8
1970	21,7	17,0
1971	22,5	16,2
1972	22,2	15,9
1973	21,2	15,1

Les évolutions constatées sont très lentes, mais significatives. Les charges supportées par les employeurs ont fait l'objet d'une translation partielle sur les compléments sociaux du salaire, qui voient leur part relative baisser. Le phénomène

est encore plus significatif en RFA qu'en France. D'autre part, les assurés ont contribué dans une proportion croissante au financement des dépenses sociales, la tendance étant moins assurée en RFA qu'en France. L'hypothèse de translation la plus vraisemblable, compte-tenu du contexte de cette période, marquée par deux courtes récessions en RFA : 1967 et 1971, et deux phases de stabilisation en France 1963-1965, 1969-1970, est celle d'une répercussion sur les salaires et les prix, moins vive en RFA, du fait de la structure des recettes où la part des administrations est plus élevée qu'en France.

Cependant, la progressivité des évolutions structurelles est un facteur d'atténuation des phénomènes de translation en longue période. De plus, il faut tenir compte de la place des cotisations sociales dans l'ensemble du prélèvement obligatoire global, car les possibilités de répercussion se trouvent être élargies si les groupes sociaux assimilent les cotisations à une forme d'imposition. En reprenant notre comparaison entre la France et la RFA, on a les évolutions suivantes :

(en % du produit intérieur au
prix du marché. Système européen
de comptes économiques intégrés)

ANNEES	RFA	FRANCE
IMPOTS		
1968	23,3	23,1
1969	24,7	23,5
1970	23,6	22,7
1971	23,9	22,0
1972	23,9	22,2
1973	25,3	22,2
COTISATIONS SOCIALES		
1968	10,0	12,8
1969	10,4	13,1
1970	10,8	13,1
1971	11,1	13,4
1972	11,7	13,4
1973	12,4	13,6
TOTAL		
1968	33,3	35,8
1969	35,1	36,6
1970	34,2	35,8
1971	35,0	35,4
1972	35,5	35,6
1973	37,7	35,8
SOURCE : OSCE, Statistiques fiscales de la CEE 1974.		

Deux tendances apparaissent :

- l'accroissement de la part des cotisations sociales, cotisations d'employeurs et des salariés,
- compensée en France par une baisse de la part des impôts qui amène le ratio prélèvement global/produit intérieur à rester constant, alors qu'il continue d'augmenter en RFA.

Il ne suffit pas d'échafauder des hypothèses de translation sur les salaires et les prix, mais encore d'étudier en longue période les relations avec la part des profits dans le revenu global.

En reprenant les deux formes d'intégration de la redistribution dans les modèles de répartition, par le salaire et par la fonction d'épargne, les résultats suivants apparaissent :

1°) L'instauration ou l'accroissement d'une cotisation sur les employeurs, avec translation sur le salaire, n'a que peu d'effet sur le volume de l'emploi (hypothèse de BRITTAIN et WROMAN) et, par suite, il est neutre du point de vue du coefficient de substitution entre capital et travail et n'a pas d'effet sur le choix des techniques. Toutefois, si le rapport prélèvement/valeur ajoutée est différent suivant les secteurs d'activité, des déplacements de facteurs risquent de se produire.

2°) La fonction d'épargne différenciée, entre les salaires et les profits, ne sera vraisemblablement pas modifiée, compte-tenu du résultat précédent et pour un taux de profit constant. Sur ce dernier point, il est même possible que la tendance à la socialisation des coûts salariaux participe au maintien du taux général de profit. En revanche, entre salariés, les incidences sont plus fortes, bien que limitées par le plafonnement, et l'écart entre les propensions à épargner, plus faible qu'entre les salaires et les profits.

En définitive, l'équilibre macro-sociologique, schématisé par le ratio profits/revenu ne sera guère affecté par les phénomènes de translation. Cette conclusion est fragile comme du reste tous les travaux empiriques sur la répartition fonctionnelle (cf chapitre 12). Elle est en accord avec l'hypothèse de constance en longue période du ratio, hypothèse encadrée par l'idée suivant

laquelle la part des profits dans le revenu évolue entre deux bornes (1) :

- inférieure pour ne pas entraver l'accumulation de capital,
- supérieure pour ne pas entraîner de paupérisation relative.

Nous ajouterons que dans une société stable où les relations sociales passent par la négociation, l'hypothèse la plus vraisemblable est que l'effet macro-économique du réseau des transferts sociaux sur l'équilibre de répartition, compte-tenu des phénomènes de translation, sera limité à de petites variations.



L'examen des phénomènes de translation conduit à une remarque essentielle : le sens de la translation et l'ampleur de la répercussion ne sont pas techniquement déterminés ; ils dépendent avant tout de l'état de la structure sociale à un moment donné.

Cette remarque a deux conséquences :

1°). La théorie micro-économique de l'incidence est très restrictive et doit être complétée par des "critères d'incidence historiques" (2). Ceux proposés par D. M. GORDON sont des critères de longue période d'égalité, de neutralité et d'inégalité du

(1) Cf. KALDOR (N) A model of economic growth EJ 1957, p. 607 et s.

(2) GORDON (D.M.) Taxation of the poor and the normative theory of tax incidence AER may 1972 pp. 319-328.

processus global de taxation-transfert. Ces critères pourront être des indicateurs de résultats d'une politique de réduction des inégalités de revenus, ceux proposés dans le chapitre 13. Dans ce cas, ils dépendent des préférences des groupes sociaux.

2°) Les fonctions de préférence collective, pour être complètes, doivent être soumises à des contraintes représentatives de la capacité de translation de chaque groupe social confronté au financement de techniques de redistribution. L'étude de ces phénomènes de rejet devrait éviter l'écueil de FPC ou d'une FPE totalement irréalistes ou d'une normativité exclusivement parétienne, car vouloir améliorer l'efficacité en soi du réseau des transferts sociaux ne signifie rien.

Sur deux points principaux, les chapitres précédents ont apporté les résultats suivants :

1°) Les observations statistiques ont permis de tester la validité des concepts et des modèles utilisés. Pour les premiers, il s'agit d'une confirmation : la portée explicative du concept de redistribution des revenus est encore insuffisante, et il s'avère nécessaire d'y suppléer par une analyse de détail reposant sur un concept de transfert social. Pour les seconds, bien qu'on ne puisse pas parler, à leur sujet, de vérification statistique de leur valeur prédictive, on a montré que le domaine du transfert optimal était réduit pour un transfert en nature, mais bien adapté à un service collectif. De plus, les modèles macro-économiques qui intègrent la redistribution par la consommation via le revenu disponible apparaissent efficaces, malgré les imprécisions qui subsistent sur l'évolution de la part salariale, imprécisions qui ne pourront être effacées qu'après des études d'incidence des charges salariales.

2°) Sans avoir l'intention d'établir une liste de recommandations de politique sociale, trois orientations se dégagent :

- L'optimisation partielle d'éléments du réseau des transferts sociaux ; compte-tenu des remarques précédentes sur le concept de redistribution, l'action des responsables de la politique sociale devrait être sectorielle, en favorisant même la constitution de groupes sociaux prenant en charge leurs propres problèmes.

- L'orientation précédente est inséparable d'une phase d'analyse des objectifs ex ante et ex post, l'itération entre les deux formes de fonction de préférence constituant un processus d'apprentissage des décisions. D'autre part, les objectifs de politique sociale et de répartition des revenus, en liaison étroite du fait de l'interaction entre l'affectation des ressources et la répartition, doivent se présenter dans les programmes sociaux sous la forme d'une structure d'objectifs. Nous l'avons montré avec l'exemple d'une politique de la vieillesse.

- Les moyens utilisés et surtout le financement des mesures de politique sociale sont très sensibles aux fonctions de réaction des groupes sociaux. C'est pourquoi, le processus de taxation-transfert est indissociable d'hypothèses d'incidence et de translation des charges financières.

En résumé, la tâche de l'économiste dans l'organisation et la gestion du réseau-système des transferts sociaux se décompose en deux phases (1) :

1°) Une phase de détermination de la nature, du sens et, si possible, du volume du transfert potentiel entre deux groupes, ou entre un groupe et son environnement externe. Cette phase est elle-même divisée en quatre étapes :

- Repérage des groupes dans la structure sociale, examen de leur structure et de leurs rapports avec l'environnement externe.

- Détermination d'indicateurs synthétiques des relations sociales entre groupes : coefficients de réaction.

- Chiffrement du modèle macro-sociologique en fonction

(1) Ce schéma très général renvoie, pour les détails propres à chaque phase et étape, aux chapitres correspondants ; l'ensemble constituant alors un cahier de consignes pour la recherche appliquée.

de la nature des transferts : de négociation ou de solidarité.

- Construction des fonctions de réaction et, si possible, des FPC ex ante par analyse des déclarations et ex post par examen des contraintes du modèle macro-sociologique de la phase précédente.

2°) Une phase de calcul économique qui assure la préparation à la décision de politique sociale. Là également, le processus se déroule en deux étapes :

- Compte-tenu des groupes-cibles et de leurs FPC respectives, choix de la meilleure combinaison de transferts praticables pour atteindre l'objectif souhaité.

- Etude des effets économiques prévisibles des décisions sur la consommation, l'épargne, le salaire, l'offre de travail, le niveau des prix ; en d'autres termes, intégration de la décision de transfert dans un modèle macro-économique de répartition.

CONCLUSION GENERALE

La citation de François PERROUX, placée en préambule à ce travail, résume bien l'orientation générale que nous avons voulu lui donner. Trop souvent, en effet, les questions touchant à la répartition des revenus ne dépassent guère les données du sens commun ou font l'objet de déclarations pseudo-philosophiques sur le concept de justice sociale. Et pourtant, l'économiste ne peut pas ignorer ces questions, comme la citation complémentaire de SISMONDI le suggère.

Il s'agissait donc d'introduire un raisonnement économique satisfaisant dans un ensemble d'institutions qui fonctionnent depuis la fin du XIXème siècle dans nos sociétés industrielles. Plus précisément, les trois points développés dans l'introduction générale ont mis en évidence une hiérarchie dans la mesure où les insuffisances d'ordre statistique sont, d'une part le résultat du fonctionnement des institutions, tournées vers des actions au coup par coup de protection sociale vis-à-vis des risques de l'existence humaine, d'autre part le produit de concepts mal établis et de doctrines sociales plus que de théories économiques. Ces trois instances sont en relation étroite mais, prioritairement, le premier travail à faire était de construire des outils d'analyse adaptés à l'objet de l'étude.

Or, il est apparu très vite que la dimension économique des transferts sociaux n'épuisait pas le contenu du phénomène.

L'adjonction d'une nouvelle dimension macro-sociologique s'est avérée rapidement nécessaire, avec toutes les ambiguïtés de l'appellation. C'est que l'invocation à l'économie humaine ou à l'économie sociale est suspecte de nos jours, en raison des progrès de l'épistémologie économique, et, en parallèle, des lectures contemporaines de MARX, le seul à avoir eu une vision totale, d'intention scientifique, d'une société industrielle. En dehors de ces tendances, il faut bien reconnaître que la vision walraso-parétienne, appauvrie au cours du temps par les simplifications des épigones, a refoulé dans un ghetto "non-scientifique" au sens de la Welfare economics les phénomènes non-marchands dont procède la catégorie des transferts sociaux. Ce qui nous a quand même incité à franchir le pas, et à utiliser une notion de groupe social en situation de conflit-coopération avec des unités semblables, c'est la constatation que les économistes les plus engagés sur la voie de l'étude scientifique d'un ensemble volontairement réduit de phénomènes, qu'ils soient néo-classiques ou néo-ricardiens, ont tous recours à cette dimension macro-sociologique ; qu'il s'agisse de fonctions de préférence collective nécessaires pour lever l'indétermination de l'optimum parétien ou qu'il s'agisse du recours à des concepts en termes de valeur-travail : plus-value, taux de profit général.

Mais la meilleure justification de cette orientation générale réside encore dans l'examen critique de la cohérence interne des analyses et de leurs vertus explicatives. La cohérence interne a été assurée par l'existence d'un modèle de base dans lequel la répartition d'un surplus ou du revenu est formalisée par un calcul simple d'affectation d'un bien collectif. A l'autre bout de la chaîne, nous avons placé deux médiats : les effets économiques des transferts et les décisions de politique sociale. Entre ces deux pôles, se place la dimension macro-sociologique ; ainsi encadrée, elle ne risque pas de nous exposer aux critiques précédemment mentionnées. L'enchaînement des modèles a été réalisé parallèlement à la définition du groupe social. Partant du modèle de base et du transfert social optimal, la théorie du club nous

a donné une notion de groupe social fermé, caractérisée par un réseau de transferts de solidarité. L'adjonction de possibilités de conflit social dans la distribution du surplus ou dans la répartition du revenu nous a conduit dans un premier temps à élargir le modèle de base, puis à étudier les solutions de jeux essentiels et inessentiels. Le groupe social s'est alors enrichi d'une nouvelle composante : il était jusqu'ici un team ou un club; il devient en plus une coalition. Le passage de solutions de jeux à des solutions de négociation est démontré en partant du modèle de CROSS. Enfin, la dimension macro-sociologique, préparée par les fonctions de préférence collective, précise le groupe social, sous l'angle de son activité de fondation et complète le modèle de négociation.

La cohérence interne étant assurée, comment juger de l'efficacité de ces analyses par rapport à l'objet de l'étude ? Une première réponse est de dire que ces modèles ont un avantage inestimable sur toute autre méthode : ils clarifient les concepts. Il est certain que la distinction entre le transfert de négociation et le transfert de solidarité qui, rétrospectivement, semble évidente, ne se serait jamais imposée à nous sans une réflexion préalable sur le sens d'une frontière de bien-être. Or, il nous apparaît de plus en plus que cette distinction est fondamentale pour comprendre les transferts sociaux. Inversement, une méthode empirique, partant de l'observation des dépenses sociales que l'on assimile abusivement à des transferts sociaux de solidarité, n'aurait eu aucune signification. Il est vrai qu'elle aurait pu se justifier si la batterie d'indicateurs construite sur cette base s'avérait utile en politique sociale ; mais de quelle utilité s'agit-il ? De plus, construire une analyse sur un critère de cet ordre est, comme on l'imagine aisément, dangereux du point de vue scientifique.

Cependant, il est tout aussi dangereux de s'enfermer dans une construction déductive sur la base d'hypothèses invérifiables. Or, à partir de la distinction fondamentale entre

transfert de négociation et transfert de solidarité, il a été possible sur un cas précis de politique sociale, le groupe des agriculteurs, de répartir des dépenses entre ces deux catégories avec l'hypothèse qu'un transfert proche d'une source productive a pour origine le pouvoir économique de négociation du groupe.

Ce qui vient d'être exposé en partant de l'analyse économique du réseau des transferts sociaux est renforcé par l'utilisation de modèles formalisant le comportement des agents en matière de consommation et de travail, et également par des modèles macro-économiques intégrant ces comportements. Là encore, du point de vue du responsable de la politique sociale, il est important de connaître les conséquences économiques probables des décisions à prendre. Notre intention était avant tout d'intégrer le plus possible d'effets économiques dans des modèles existants, ce travail étant jugé prioritaire par rapport à des questions ponctuelles du genre : quels sont les effets à attendre d'une augmentation de l'AVTS de $x\%$? C'est pourquoi, la troisième partie est axée sur des problèmes de méthode et des tests très simples de vérification à partir de cas précis.

D'autres questions restent encore en suspens :

1°) La vérification expérimentale complète du volume des transferts de négociation au moyen d'un modèle de négociation. On sait que cette opération pose un problème de taille : les transferts de négociation font l'objet d'une phase de rationalisation et de calcul économique par un agent-intégrateur, l'Etat de la théorie de l'économie publique. Or, un modèle de négociation nous donne des transferts potentiels avant rationalisation. On s'est limité ici (chapitre 5) à la comparaison de deux groupes sociaux homogènes et aux différences dans les transferts reçus en fonction des caractéristiques macro-sociologiques.

2°) La liaison entre la redistribution et l'inflation étudiée au chapitre 10 reste indéterminée par construction dans le cadre d'une démonstration par le taux de profit et le

financement public. En elle-même, cette conclusion n'est pas négligeable car elle relativise l'idée de la redistribution, facteur d'inflation.

3°) La mesure de la redistribution des revenus est imprécise parce qu'elle est fonction d'hypothèses d'incidence et de translation du processus de taxation-transfert. Or, la théorie fiscale de l'incidence, en dehors du modèle de l'équilibre général, est très imparfaite.

Pour ces raisons, un rétrécissement des phénomènes observés s'est imposé à deux niveaux :

- Au niveau de groupes sociaux bien définis dont le comportement est homogène du point de vue de la répartition : personnes âgées, exploitants et salariés agricoles, vieux commerçants, personnes handicapées.

- Au niveau de ratios macro-économiques tels que la part des salaires dans le revenu en liaison avec l'incidence des charges sociales sur le coût de la main-d'oeuvre.

C'est à notre avis dans ces deux directions qu'une meilleure connaissance des transferts sociaux et de la redistribution des revenus sera possible.

*
* *
*

La volonté de rétrécir le champ des phénomènes observés sert non seulement un objectif d'optimisation partielle, mais aussi un objectif plus diffus d'accroissement des capacités d'organisation autonome des groupes sociaux. Le premier objectif exprime la recherche classique de l'économicité ; le second également mais d'une autre manière.

Dans l'introduction générale, nous avons précisé les fondements de l'étude en limitant le domaine à la répartition des revenus, sans introduire l'ensemble des inégalités. La justification était que les transferts sociaux existaient à ce niveau et que, par suite, la recherche d'une meilleure efficacité imposait cette orientation. Mais, si l'organisation sociale crée des inégalités de toute nature avec des chaînes de causalité circulaire (chapitre 11), l'optimisation du réseau des transferts sociaux apparaîtra très limitée dans sa portée. C'est d'ailleurs ce qui se passe dans les faits car les mesures de politique sociale ont des incidences redistributives ou, si l'on préfère, la redistribution est un produit lié de décisions d'affectation de ressources. L'optimisation du réseau des transferts sociaux consiste donc à orienter au mieux la décision d'affectation sachant que celle-ci est indéterminée par rapport à la répartition des revenus. Les exemples d'un service de santé (chapitre 14) et d'un équipement collectif (chapitre 15) ont bien mis en évidence cette propriété.

Le deuxième objectif a pour origine une critique "radi-cale", au sens américain, de la recherche de l'économicité. La proposition de départ est de considérer que les compensations matérielles sous forme de transferts sociaux ou de biens en tutelle ne permettent pas de réduire les inégalités en raison des conditions d'octroi et de la nature même des transferts. Ceux-ci, en effet, ne remettent pas en cause l'ordre de la marchandise et surtout entretiennent un mode de production hétéronome au détriment des capacités d'action autonomes des groupes sociaux (1). La proposition est séduisante, mais un peu faible du point de vue logique : il faut admettre qu'un mode de production hétéronome, en augmentant les quantités de biens, permet dans un premier temps d'accroître les capacités d'action autonomes, puis, à partir d'un seuil à définir, tend à les diminuer et à provoquer enfin une rétro-action par une demande accrue de

(1) Ces concepts, issus de la pensée de I. ILLITCH, ont été repris par J.P. DUPUY dans un document du CEREBE : L'espace-temps distordu : pour une théorie des dommages causés à l'environnement symbolique, septembre 1975.

biens marchands pour compenser la perte d'autonomie. Appliquée au domaine des transferts sociaux, la proposition donne une interprétation de la préférence des responsables de la politique sociale pour une redistribution par l'intermédiaire de services collectifs, plutôt que de favoriser la création par les individus eux-mêmes d'un réseau de transferts de solidarité. L'efficacité de la redistribution serait donc limitée par le développement même des biens sous tutelle, qui étoufferaient les transferts potentiels de nature solidaire... Paradoxe séduisant !

Ce qu'il faut retenir de ces propositions, à notre sens, c'est une interrogation sur les limites à l'optimisation des transferts sociaux : les développer à l'infini ne permettra pas de résoudre tous les problèmes de politique sociale. C'est une évidence que l'exemple récent de la ville de New-York a mis en lumière. Il reste néanmoins à définir avec précision le seuil à partir duquel ces effets cumulatifs à la baisse de l'efficacité se produisent. Le seul élément de réponse précis est le transfert social optimal. Mais ce concept est-il suffisamment opératoire pour indiquer un cheminement vers une meilleure efficacité ?

La réponse est nuancée et rejoint partiellement les propositions radicales. En effet, une condition préalable exige que ces groupes sociaux à caractère solidaire se développent afin de répondre au mieux aux besoins de coopération des individus. Or, dans la situation présente, face à des institutions telles que la Sécurité sociale ou les services publics, l'activité interne des groupes est surtout tournée vers la cohérence maximale pour créer un puissant pouvoir de négociation face aux autres groupes et à l'Etat. Si cette condition politique préalable de décentralisation des décisions est remplie, le calcul économique devient possible. Dans le cas contraire, il ne peut s'appliquer que ponctuellement sur des groupes très délimités : personnes handicapées, salariés agricoles, et en aucun cas à l'ensemble de la société puisque sa structure n'est pas, sauf cas exceptionnels ("syndrome du désastre") de nature solidaire. Le calcul s'analyse

alors en la maximisation d'une fonction de préférence collective sous contraintes, comme dans le modèle de base du chapitre deux. Parmi ces contraintes, dont le nombre est déterminé par la structure d'encadrement, se trouve une fonction de production des transferts dépendant des revenus initiaux et de comparaisons entre ceux-ci et une répartition souhaitée du revenu. Ajoutons que la résolution du calcul de maximisation au chapitre deux, donne une condition nécessaire du premier ordre d'égalisation des évaluations marginales entre revenus individuels et répartition souhaitée au taux de transformation, c'est-à-dire aux coûts marginaux de modifications de la répartition.

La minimisation des coûts de production des transferts est fonction de la nature des relations sociales et des moyens d'action utilisés. Si les relations de coopération se développent entre les individus et les groupes, les coûts préalables de négociation seront réduits. Quant aux moyens d'action, dans une structure sociale de coopération, ils tendent vers le transfert optimal alors que, dans une structure sociale de conflit, il faudra tenir compte des phénomènes de translation du financement de ces moyens.

Donc, la recherche du minimum des coûts passe d'abord par une étape de repérage des groupes dans la structure sociale, en même temps qu'il est nécessaire de connaître au moins approximativement les chaînes de causalité, éventuellement circulaires, qui créent les inégalités et qui enclenchent la fonction d'intégration sociale du transfert. La complexité de ces phénomènes globaux renforce notre conviction que l'analyse doit d'abord porter sur des groupes élémentaires à structure interne homogène, en faisant l'hypothèse que les mécanismes se reproduisent à l'identique, au moins approximativement, pour la société. C'est une démarche de ce genre qui a permis à la biologie de développer depuis l'après-guerre une théorie moléculaire du code génétique ; appliquée à notre domaine d'étude, cette démarche devrait être à la base des méthodes d'analyse des transferts sociaux.

LISTE DES ABREVIATIONS UTILISEES POUR

LA DESIGNATION DES REVUES

AER	American economic review
AP	Analyse et Prévision
EA	Economie appliquée
EJ	Economic journal
ES	Economie et statistique
JET	Journal of economic theory
JHR	Journal of human resources
JPE	Journal of political economy
OEP	Oxford economic papers
QJE	Quartely journal of economics
RE	Revue économique
REP	Revue d'économie politique
RSF	Revue de science financière
REStat	Review of economics and statistics
REStu	Review of economic studies
SEF	Statistiques et études financières

B I B L I O G R A P H I E

OUVRAGES GENERAUX.

- | | |
|-------------------|--|
| ALLEN (R.G.D.) | Théorie macro-économique. Armand Colin 1969. |
| DOBB (M.) | Economie du bien-être et économie socialiste (1969). Traduction française chez Calman-Lévy 1971. |
| GRAAFF (J. de V.) | Fondements théoriques de l'économie du bien-être. Traduction française chez DUNOD 1970. |
| GREFFE (X.) | La politique sociale, PUF 1975. |
| HEISENBERG (W.) | La nature dans la physique contemporaine, Gallimard 1962. |
| JOUVENEL (B. de) | Arcadie, essais sur le mieux-vivre, SEDEIS 1968. |
| MALINVAUD (E.) | Leçons de théorie micro-économique, DUNOD 1969. |
| MONOD (J.) | Le hasard et la nécessité. Seuil 1970. |
| MUSGRAVE (R.A.) | The theory of public finance. A study of public economy. Mc Graw Hill, 1959. |
| PERROUX (F.) | Economie et Société : Contrainte-Echange-Don, PUF 1963. |
| PERROUX (F.) | Pouvoir et économie, Bordas 1973. |
| PERROUX (F.) | Unités actives et mathématiques nouvelles, DUNOD 1976. |
| WEBER (Max) | Le savant et la politique, Plon 1959. |

BIBLIOGRAPHIE PAR CHAPITRES

CHAPITRE I

- BERGSTROM (T.C.) A scandinavian consensus solution for efficient income distribution among nonmalevolent consumers. JET, n° 2 1970, pp. 383-388.
- BOULDING (K.E.) Quelques fonctions de l'économie de don. AP 1972 n° 6, pp. 727-732.
- BUCHANAN (J.M.) An economic theory of clubs Economica 1965, pp. 1-14.
- CAZENAVE (P.),
MORRISSON (CH.) Fonctions d'utilité interdépendantes et théorie de la redistribution, RE mars 1972.
- COLLARD (D.) Edgeworth's propositions on altruism, EJ june 1975, pp. 355-360.
- DOUTY (CH.) Disasters and charity : some aspects of cooperative economic behavior, AER 1972, pp. 580-590.
- EDGEWORTH (F.Y.) Mathematical psychics. Londres 1881.
- FAIR (R.C.) The optimal distribution of income, QJE 1971 n° 4, pp. 551-579.
- FURSTENBERG (G.),
MUELLER (D.) The Pareto optimal approach to income redistribution : a fiscal application, AER, septembre 1971, pp. 628-637.
- HOCHMAN (H.M.),
RODGERS (J.D.) Pareto optimal redistribution, AER, septembre 1969, pp. 542-557.
- KOLM (S.Ch.) La production optimale de justice sociale dans Economie publique, CNRS 1968, pp. 190-177.
- KOLM (S.Ch.) Justice et Equité. Cahiers du séminaire d'économétrie n° 8, 1972.

- Mc GUIRE (M.C.) Efficiency and equity in the optimal supply of a public good, REStat, feb. 1969, pp. 31-39.
- MEYER (P.), SHIPLEY (J.) Pareto optimal redistribution : comment. AER, déc. 1970, pp. 988-990.
- MISHAN (E.J.) The futility of Pareto-efficient distributions, AER, déc. 1972, pp. 971-976.
- MUSGRAVE (R.) Pareto optimal redistribution : comment. AER, déc. 1970, pp. 991-993.
- MUSGRAVE (R.) et alii Distribution of tax payments by income groups National tax Journal 1951 n° 4, pp. 1-53.
- PAULY (M.) Efficiency in the provision of consumption subsidies Kyklos 1970, fasc. 1, pp. 33-57.
- PAULY (M. V.) Clubs, Commonality, and the core : Economica 1967, pp. 314-324.
- PESTON (M. H.) Income distribution in the Edgeworth box diagram, EJ 1960, pp. 331-335.
- PFAFF (M.) Le domaine de l'économie de don, AP 1972, n° 6, pp. 733-738.
- POLINSKY (A.) Shortsightedness and non marginal Pareto optimal redistribution, AER déc. 1971, pp. 972-979.
- SCHALL (L.) Interdependent utilities and Pareto optimality, QJE 1972 n° 1, pp. 19-24.
- SCOTT (R.H.) Avarice altruism and second party preferences, QJE 1972 n° 1, pp. 1-18.
- THUROW (L.C.) The income distribution as a pure public good, QJE 1971 n° 2, pp. 327-336.
- TULLOCK (G.) The cost of transfers, Kyklos 1971, fasc. 4, pp. 629-643.
- ZECKHAUSER (R.) Optimal mechanisms for income transfer, AER, june 1971, pp. 324-334.

CHAPITRE II

- ARROW (K.J.) A difficulty in the concept of social welfare, JPE 1950.
- ARROW (K.J.) Le principe de rationalité dans les décisions collectives, EA 1952, pp. 469-484.
- ARROW (K.J.) Social choices and individual values (2nd ed.) 1963 Cowles foundation.
- BERGSON (A.) A reformulation of certain aspects of welfare economics, QJE, feb. 1938, pp. 310-334 (sous le pseudonyme de BURK) reprinted in Essays in normative economics 1966.
- COLEMAN (J.S.) The possibility of a social welfare function, AER déc. 1966, pp. 1105-1122.
- FISHER (F.) Income distribution, value judgments and welfare, QJE 1956, pp. 380-424.
- FLEMING (M.) A cardinal concept of welfare, QJE 1952 n° 3, pp. 366-384.
- GODELIER (M.) Rationalité et irrationalité en économie (tome 1), Maspero 1971.
- GORMAN (W.M.) The intransitivity of certain criteria used in Welfare economics, OEP 1955, n° 7.
- HARSANYI (J.C.) Cardinal utility in welfare economics and in the theory of risk taking, JPE oct. 1953, pp. 434-435.
- HARSANYI (J.C.) Cardinal welfare, individualistic ethics and interpersonal comparisons of utility, JPE, 1955, pp. 309-321.
- LANGE (O.) The foundations of welfare economics, Econometrica 10, 1942, pp. 215-228.
- LERNER (A.) The economics of control, Mac Millan Co 1946.
- LITTLE (I.M.D.) L'avantage collectif, EA 1952, pp.455-468.
- LITTLE (I.M.D.) A critique of welfare economics (2nd ed) 1957, Clarendon press.

- MILLERON (J.C.) Distribution des revenus et utilité collective, Annales de l'INSEE n° 2, juin 1969, pp. 79-87.
- MISHAN (E.J.) A survey of welfare economics in Surveys of economic theory, volume 1.
- RAWLS (J.) A theory of justice, Cambridge, Mass. 1971.
- ROBERTS (B.) An extension of optimality criteria : an axiomatic approach to institutional choice, JPE 1973 n° 2, pp. 386-400.
- ROBBINS (L.) Interpersonal comparisons of utility, EJ 1938, pp. 635-641.
- SAMUELSON (P.A.) Evaluation of real national income, OEP 1950 n° 2.
- SAMUELSON (P.A.) Fondements de l'analyse économique, éd. française 1965, Gauthier-Villars.
- SEN (A.K.) Collective choice and social welfare, Holden-Dayinc. 1970.
- STREETEN (P.) La théorie moderne de l'économie de bien-être, EA 1952, pp. 429-453.
- TINBERGEN (J.) Welfare economics and income distribution. AER may 1957, pp. 490-503.
- VICKREY (W.S.) Utility, strategy and social decision rules, QJE 1960, pp. 507-535.

CHAPITRE III

- ATTALI (J.) Analyse économique de la vie politique, PUF 1972.
- ATTALI (J.) Les modèles politiques, PUF, 1973.
- AUMANN (R.J.),
MASCHLER (M.) The bargaining set for cooperative games. In : Advances in game theory. Princeton University Press 1964.
- CROSS (J.) The economics of bargaining. Basic Books 1969.

- DAVIS (M.D.) La théorie des jeux. A. Colin 1973.
- LUCE (R.D.), RAIFFA (H) Games and decisions, John Wiley and Sons 1957.
- MARSCHAK (J.) Towards an economic theory of organization and information, in Decision processes, Wiley and sons, 1954.
- NASH (J.) The bargaining problem. Econometrica 1950, pp. 155-162.
- NEUMANN (J. von), MORGENSTERN (O.) Theory of games and economic behavior. Princeton University Press, 3ème ed., 1953.
- SERIS (J.P.) La théorie des jeux. PUF 1974.
- STEINHAUS (H.) The problem of fair division Econometrica 1946, pp. 101-104.
- WICKREY (W.) Self-policing properties of certain imputation sets dans Contributions to the theory of games. Princeton University Press 1959.

CHAPITRE IV

- BENARD (J.) Conflits et choix dans l'élaboration de la politique économique, RE 1962, pp. 701-735.
- BOUDON (R.) La crise de la sociologie. Librairie Droz 1971.
- CHOSSUDOVSKY (M.) Optimal policy configurations under alternative community group preferences Kyklos 1972, fasc.4, pp. 754-770.
- DAHRENDORF (R.) Classes et conflits de classes dans la société industrielle (1957). Traduction française chez Mouton 1972.
- DELARUE (A.) Eléments d'économie ricardienne, 1, RE mars 1975, pp. 178-197.
- DORFMAN (R.) Equilibre général et biens collectifs, Economie publique, CNRS, pp. 49-79.
- ENRIQUEZ (E.) Problèmes du changement, Connexions n° 4, tome 2, 1972.

- GOETZ-GIREY (R.) La "distance sociale" et les groupes du Conseil économique et social. RE 1957 n° 6, pp. 890-903.
- GUILLAUME (M.) Les modèles économiques, PUF 1971.
- GUILLAUME (M.) La révélation des préférences dans l'analyse des choix collectifs. RE mai 1972, pp. 410-441.
- HIRSCHMAN (A.) Face au déclin des entreprises et des institutions. Editions ouvrières 1972.
- JESSUA (C.) Coûts sociaux, coûts privés et optimum social, PUF 1968.
- KURZ (M.) On the inverse optimal problem, Stanford 1967.
- LAZARSFELD (P.) Qu'est-ce que la sociologie ? Gallimard 1970.
- LECAILLON (J.),
MARCHAL (J.) La répartition du revenu national, tome 1. Ed. M. Th. Genin 1958.
- MARX (K.) Le Capital. Traduction française par les Editions sociales 1960.
- MILL (J.S.) Principles (1848). U. of Toronto press.
- PARETO (V.) Traité de sociologie générale, Payot 1919.
- PERRIN (G.) Sociologie de Pareto, PUF 1966.
- PERROUX (F.) L'économie du XXème siècle, PUF 1969.
- PERROUX (F.) Masse et classe. Casterman 1972.
- RICARDO (D.) Principles, in "The works and correspondence of David RICARDO" edited by P. SRAFFA volume 1, Cambridge 1962. Traduction française chez Calmann-Lévy 1971.
- ROCHER (G.) Introduction à la sociologie générale, Editions HMH 1968, 3 volumes.
- SCHUMPETER (J.) Capitalisme, socialisme et démocratie (1942). Payot 1972.
- SEN (A.K.) Les préférences des planificateurs : optimalité, répartition et utilité sociale Economie publique, CNRS 1968.

- TARASCIO (V.) Paretian welfare theory : some neglected aspects, JPE 1969, pp. 1-19.
- TERNY (G.) D'une rationalisation des décisions économiques de l'Etat, AP juillet 1970, pp. 457-507.
- TOURAINÉ (A.) Sociologie de l'action. Seuil 1965.
- TOURAINÉ (A.) Production de la société. Seuil 1973.
- VAN EIJK (J.),
SANDEE (J.) Quantitative determination of an optimum economic policy. Econometrica, janv. 1959, pp. 1-9.
- varii autores Traité marxiste d'économie politique. Editions sociales 1971.

CHAPITRE V

- ATTALI (J.) Vers une macro-politique. Cahiers de l'ISEA, série M, n° 28 (1974), pp. 196-205.
- DAHL (R.), LINDBLOM Politics, economics and welfare, NY 1953.
- HARSANYI (J.) The dimension and measurement of social power, Power in economics : Penguin readings, 1971.
- HOMANS (G.C.) The human group. Harpers, 1950.
- ISARD (W.) General theory. MIT Press, 1969.
- KALECKI (M.) Class struggle and the distribution of national income, Kyklos 1971, fasc. 1.
- L'HOMME (J.) Groupes sociaux et analyse des revenus. RE 1958 n° 1, pp. 1-20.
- L'HOMME (J.) Pouvoir et société, Cujas 1966.
- MALINVAUD (E.),
WALLISER (B.) L'étude des transferts. Bulletin RCB n° 18, sept. 1974, pp. 6-18.
- MARTIN (G.), JOBERT (B.) Etude préliminaire à une intégration des indicateurs sociaux dans les modèles de changement social. Grenoble 1971.

- PREISER (E.) Property, power and the distribution of income, Power in economics : Penguin readings, 1971.
- REYNAUD (P.), ZARKA (B.) Les leçons d'une enquête sur les petits commerçants âgés. Consommation n° 1, 1973, pp. 59-76.
- REYNAUD (P.), ZARKA (B.) Vieillesse et classe sociale. Consommation n° 4, 1974, pp. 51-80.
- SIMON (H.A.) Models of man : social and rational, Wiley and Sons, 1957.

CHAPITRE VI

- AFTALION (A.) L'oeuvre économique de SISMONDI. Editions Pedone, 1899.
- BILKEY (W.J.) Equality of income distribution and consumption expenditures, REStat. 1956, pp. 81-87.
- BRONFENBRENNER (M.), A study in redistribution and consumption.
YAMANE (T.), LEE (C.H.) REStat. 1955, pp. 149-159.
- FRIEDMAN (M.) Capitalisme et liberté (1962). Traduction française chez R. LAFFONT 1971.
- GALBRAITH (J.K.) L'ère de l'opulence, nouvelle édition 1970. Calmann-Lévy.
- HABERLER (G.) Prospérité et dépression. 3ème édition. SDN 1943.
- HOBSON (J.A.), The physiology of industry (1889),
MUMMERY (A.F.) Kelley and Millman inc., NY, 1956.
- HOBSON (J.A.) The economics of unemployment, George Allen and Unwin Ltd, London 1922.
- HOCHARD (J.) Prestations familiales et consommation des ménages, Droit social 1958, n° 2, pp. 106-116 ; 1960 n° 2, pp. 108-114.
- ILLITCH (I.) Une société sans école. Editions du Seuil 1971.

- JAMES (S.F.),
BECKERMAN (W.) Interdependence of consumer preferences
in the theory of income redistribution,
EJ mars 1953, pp. 70-83.
- JOHNSON (H.G.) The effects of income redistribution on
aggregate consumption with interdepen-
dence of consumers preferences. Economica,
may 1952, pp. 131-147.
- JOHNSON (H.G.) The macro-economics of income redistri-
bution, in PEACOCK (A.T.) : Income
redistribution and social policy,
J. Cape 1954.
- JOUVENEL (B. de) The ethics of redistribution. Cambridge
1952.
- KEYNES (J.M.) Théorie générale (1936), édition fran-
çaise PAYOT 1968.
- KLEIN (L.R.) A quarterly model of the american economy,
in Models of income determination,
volume 28, Princeton University press
1964.
- LUBELL (H.) Effects of redistribution on consumers
expenditures, AER, mars 1947, pp. 157-
170.
- Mc DONALD (S.L.) Boisguilbert, théoricien précurseur de
la demande globale, RE 1955, n° 5,
pp. 789-795.
- METZLER (L.) Effects of income redistribution.
REStat. 1943, pp. 49-57.
- OLSEN (E.O.) Some theorems in the theory of efficient
transfers, JPE 1971, pp. 166-176.
- PAULY (M.) Mixed public and private financing of
education : efficiency and feasibility,
AER march 1967, pp. 120-130.
- PELTZMANN (S.) The effect of goverment subsidies in
kind on private expenditures, JPE feb.
1973 n° 1, pp. 1-27.
- SISMONDI (SISMONDE de) Nouveaux principes d'économie politique
(1819) Calmann-Lévy 1971.
- TERNY (G.) Economie des services collectifs DUNOD
1971.

- ZARKA (C.) Quelques conséquences de la redistribution horizontale des revenus. RE 1956, n° 2, pp. 222-253.

CHAPITRE VII

- ALBIN (P.), STEIN (B.) The constrained demand for public assistance, JHR 1968 n° 3, pp. 300-311.
- BARTH (M.) Incentive effects of some pure and mixed transfer systems, JHR n° 6, 1971, pp. 149-170.
- BOWDEN (W.) Surplus labor and social wage in Great Britain, AER mars 1937, pp. 31-44.
- BREHM (C.T.),
SAVING (T.R.) The demand for general assistance payments, AER 1964, pp. 1002-1018.
- CONLISK (J.) Simple dynamic effects in work-leisure choice, JHR 1969 n° 4, pp. 275-292.
- COOPER (G.) Taxation and incentive in mobilization QJE n° 1 1952, reprinted in : Readings in the economics of taxation. MUSGRAVE et SHOUP ed. 1959.
- GREEN (CH.), TELLA (A.) Effect of non employment income and wage rates on the work incentives of the poor, REStat nov. 1969, pp. 399-408.
- GREEN (CH.) Negative taxes and monetary incentives to work : the static theory, JHR 1968 n° 3, pp. 280-288.
- GUGLIELMI (J.L.) Essai sur le développement de la théorie du salaire, Sirey 1945.
- KASPER (H.) Welfare payments and work incentive : some determinants of the rates of general assistance payments, JHR 1968 pp. 86-100. / voir aussi pp. 276-324 : Income redistribution and the labor supply : a symposium /.
- KESSELMAN (J.) Labor-supply effects of income, income work, and wage subsidies, JHR 1969 n° 4, pp. 275-292.

- LAVIGNE (M.) Les économies socialistes. A. Colin 1970.
- LECAILLON (J.),
VERNIERES(M.) Théorie du salaire. Cujas 1974.
- LEUTHOLD (J.) An empirical study of formula income transfers and the work decision of the poor, JHR 1968 n° 3, pp. 312-323.
- MARCHAL (J.) Théorie moderne des salaires et théorie générale de la répartition, RE 1955 n° 4, p. 553.
- MUSGRAVE (R.) Theory of public finance, chapitre 11. Mc Graw HILL 1959.
- OCDE Aspects théoriques et empiriques des effets de la fiscalité sur l'offre de main-d'oeuvre 1975.
- PERLMAN (R.) A negative income tax plan for maintaining work incentives, JHR 1968 n° 3, pp. 289-299.
- PERROUX (F.) Salaires et rendements. PUF (Pragma) 1947.
- PERROUX (F.),
MAINGUY (Y.) Les caractères contemporains du salaire, PUF (Pragma) 1946.
- ROSEN (S.), WELCH (F.) Labor supply and income redistribution RESTat 1971, pp. 278-282.
- ROSSI (P.H.),
WILLIAMS (W.) Evaluating social programs, NY, Seminar press 1972.
- RUEFF (J.) L'assurance-chômage, cause du chômage permanent, REP mars/avril 1931, pp. 211-251.
- STOLERU (L.) Vaincre la pauvreté. Flammarion 1974.
- THUROW (L.) Human capital p. 20, Los Angeles 1970.
- VINCENS (J.) Transferts sociaux et pyramide des revenus salariaux, RE 1957 n° 2, pp. 248-281.
- WATTS (H.) Graduated work incentives : an experiment in negative taxation. AER may 1969.
- ZECKHAUSER (R.) Optimal mechanisms of income transfers, AER june 1971, pp. 324-330.

CHAPITRE VIII

- BRONFENBRENNER (M.) Income distribution theory Mc Millan 1971.
- FALISE (M.) L'analyse de la répartition du revenu national de N. KALDOR. REP mai-juin 1960 n° 3, p. 402.
- FALISE (M.),
SAILLY (J.C.) Théorie du capital et théorie de la répartition. Les critiques récentes de l'école de Cambridge. Essais en l'honneur de Jean MARCHAL, tome 1, Cujas 1975.
- HAMADA (K.) On the optimal transfer and income distribution in a growing economy RESTu 1967, pp. 295-299.
- HICKS (J.) Capital and growth. Oxford University press 1965.
- KALDOR (N.) A model of economic growth, EJ 1957, pp. 591-624.
- KALDOR (N.) Economic growth and the problem of inflation, part 1 Economica 1959, pp. 217-220.
- KALDOR (N.) Alternative theories of distribution, RESTu 1955-1956, pp. 83-100.
- KALDOR (N.) The irrelevance of equilibrium economics EJ déc. 1972, pp. 1237-1255.
- KALECKI (M.) Théorie de la dynamique économique. Traduction française chez Gauthier-Villars 1966.
- KLEIMAN (E.) The frustration and enhancement of income redistribution Kyklos 1972, fascicule 2, pp. 288-305.
- KRELLE (W.) Un modèle expliquant la stabilité de la répartition du revenu national, RE 1963, pp. 495-510.
- LECAILLON (J.) La répartition du revenu national, tome 4
MARCHAL (J.) les modèles modernes. Génin 1970.
- MARCHAL (J.) Note complémentaire sur le modèle de répartition de KALDOR, REP 1960, pp. 510-529.

- PASINETTI (L.) Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth. RESTu, 1962, pp. 267-279.
- ROBINSON (J.) Hérésies économiques. Traduction française chez Calmann-Lévy 1972.
- ROBINSON (J.) La théorie de la répartition, EA 1957, pp. 522-538.
- ROTHSCHILD (K. W.) Theme and variations. Remarks on the Kaldorian distribution formula. Kyklos 1965 fasc. 4, pp. 652-669.

CHAPITRE IX

- BOYER (R.), MAZIER (J.), Un nouveau modèle de prévision macro-OLIVE (G.) économique : STAR, SEF n° 15, 1974.
- CEE Les incidences économiques de la sécurité sociale. Etudes n° 21. Série politique sociale. Bruxelles 1970.
- CONSAEL (R.) Sécurité sociale et croissance économique. Essai de représentation économétrique. Revue internationale d'actuariat et de statistique de la sécurité sociale, n° 10, 1964.
- COPPINI (M.A.) Un modèle pour l'étude. Les conséquences économiques éventuelles d'un système de sécurité sociale. 4ème conférence internationale des actuaires et des statisticiens de la Sécurité sociale, Paris, octobre 1966.
- HINES (A.G.) Unemployment and the rate of change of money wage rates in UK. REStat. 1968, pp. 60-67.
- INSEE Le modèle FIFI de simulation à moyen terme. Collections de l'INSEE, série C n° 9, juin 1973.
- KUH (E.), SCHMALENSEE (R.) An introduction to applied macro-economics. North Holland/American Elsevier 1973.
- LAUNAY (J.P.), WORMS (G.) Influence de la croissance sur la Sécurité sociale, SEF études 1974, n° 13, pp. 21-60.

- LEROUX (R.),
RAFFOUL (F.) Essai de simulation de politiques économiques. Optimisation et Simulation de macro-décisions. Centre d'études et de recherches universitaires de Namur. 1970.
- MARTEL (P.),
LAUNAY (J.P.),
PERDRIAU (H.) Le modèle de projection des opérations de la Sécurité sociale, SEF 1972 n° 6, pp. 3-23.
- TINBERGEN (J.) Techniques modernes de la politique. DUNOD 1961.

CHAPITRE X

- AUJAC (H.),
MAINGUY (Y.) L'influence du comportement des groupes sociaux sur le développement d'une inflation, EA 1950, pp. 279-321.
- BACH (G.L.) The redistributational effects of inflation, REStat 1957, pp. 1-20.
- BARAN (P.A.),
SWEETZY (P.M.) Le capitalisme monopoliste Maspéro 1968.
- BENARD (M.) Rendement économique et productivité du capital fixe de 1959 à 1972. ES n° 60, 1974.
- BENETTI (C.) Valeur et répartition, PUG Maspéro 1974.
- CHIPMAN (J.) The multi-sector multiplier. Econometrica 1950, pp. 355-374.
- COHEN-SKALLI (E.) Trois mesures de l'évolution de la rentabilité de 1966 à 1972. ES n° 60, 1974.
- CONRAD (A.H.) The multiplier effects of redistributive public budgets, REStat 1955, pp. 160-173.
- HICKS (J.) A contribution to the theory of the trade cycle. Oxford, Clarendon press 1956.
- HOLZMAN (F.) Income determination in open inflation REStat 1950, pp. 150-158.
- INSEE Fresque historique du système productif français. Collections de l'INSEE, série E n° 27, octobre 1974.

- KALDOR (N.) Economic growth and the problem of inflation part 2. *Economica* 1959, pp. 287-298.
- LANGE (O.) The theory of the multiplier. *Econometrica* 1943, pp. 227-245.

CHAPITRE XI

- BARRERE (A.) Redistribution des revenus, attribution de ressources et revenu disponible, RSF 1956, vol. 48, pp. 613-643.
- BELLEVILLE (P.) Besoins, production, consommation. *Economie et Humanisme* n° 203, janvier-février 1972.
- CREDOC Les inégalités en France. 1974.
- INSEE Données sociales, éditions 1973, 1974.
- INSEE Annuaires statistiques de la France.
- LEVY (E.) Economie du système de santé DUNOD 1975.
- LEVY (M.) La politique sociale française et les personnes handicapées. AP septembre 1974, pp. 243-316.
- PERROUX (F.) Les coûts de l'homme, *Economie du XXème siècle* (3ème éd.) PUF 1969, pp. 373-384.
- SELLIER (F.) Dynamique des besoins sociaux. Editions ouvrières 1970.
- VAN COURT HARE L'analyse des systèmes, outil moderne de la gestion. Traduction française. DUNOD 1972.
- VEDENE (J.) Les limites d'une redistribution des revenus. *Economie et Humanisme* n° 165 janvier/février 1966.
- WALLISER (B.) Une grille d'analyse d'organisation sociale, SEF 1972, n° 6, pp. 43-59.

CHAPITRE XII

- BARNA (T.) The redistribution of income through public finance in 1937. Clarendon Press Oxford 1945.
- BARRERE (A.) La redistribution des revenus à travers les finances publiques. RE 1952, n° 5, p. 746.
- BROCHIER (H.) Finances publiques et redistribution des revenus. Thèse Paris 1950.
- BUDGET SOCIAL Publié annuellement dans SEF.
- CAZENAVE (PH.),
MORRISSE (C.) La redistribution des revenus en Grande-Bretagne, en France et aux Etats-Unis, RE 1974, pp. 635-671.
- COPPINI (M.A.) Le rôle de la Sécurité sociale dans la redistribution des revenus. Revue française des Affaires sociales, janvier-mars 1976, pp. 231-260.
- CREDOC Un premier bilan de la redistribution des revenus en France. Consommation 1973, n° 4.
- CREDOC (DESCE, FOULON-
KENDE, LEVY-GARBOUA) Proposition pour une méthodologie de l'étude de la redistribution. Consommation 1970, n° 4.
- FARCY (H. de) Politique sociale. Comment évaluer les transferts en faveur ou au détriment de l'agriculture? REP 1969, n° 2, pp. 525-539.
- FERICELLI (J.) Le revenu des agriculteurs : matériaux pour une théorie de la répartition. Editions Génin 1960.
- GENDARME (R.) Esquisse d'une théorie du revenu des agriculteurs, RE 1952, n° 3, p. 338.
- INSEE Les ressources des ménages par CSP. Collections de l'INSEE, série M 46. 1974.
- LECAILLON (J.) Note sur le comportement de la part salariale, REP n° 4, 1974, pp. 473-493.

- LECAILLON (J.) Répartition et emplois du produit national dans la France contemporaine. REP mars-avril 1973, n° 2.
- LEVEQUE (J.) Etude théorique et statistique des revenus ne correspondant à aucun apport productif actuel. Thèse Paris 1956.
- MARCHAL (J.) Esquisse d'une théorie moderne des salaires et d'une théorie générale de la répartition. RE 1955, n° 4, p. 553.
- MOURRE (B.) Répartition de certains transferts sociaux suivant la taille et le revenu des ménages. SEF 1972 n° 5, pp. 30-54.
- OFFICE STATISTIQUE DE LA COMMUNAUTE EUROPEENNE Comptes sociaux 1972-1975.
- PEACOCK (A.),
BROWNING (P.) The social services in Great Britain and the redistribution of income. Income redistribution and social policy 1954.
- ROTTIER (G.),
ALBERT (J.F.) La redistribution des revenus entre groupes sociaux en 1949. EA 1953, pp. 479-509.
- ROZE (H.) Prestations sociales, impôt direct et échelle des revenus, ES 1971, n° 20, pp. 3-14.
- ROZE (H.) Impôts directs et transferts sociaux. ES n° 59, 1974, pp. 19-32.
- SOLOW (R.) A skeptical note on the constancy of relative shares. AER 1958, pp. 618-631.
- ZARKA (C.) Avantages familiaux et niveaux des revenus, un aspect particulier de la redistribution du revenu en France. RE 1955, n° 6, pp. 905-924.
- ZARKA (C.) Quelques conséquences de la redistribution horizontale des revenus, RE 1956, n° 2, pp. 222-256.

CHAPITRE XIII

- AIGNER (D.), HEINS (A.) A social welfare view of the measurement of income equality. Review of income and wealth 1967, pp. 12-25.
- ANDREANI (E.) Indicateurs sociaux pour les personnes âgées. Collections de l'INSEE, M 39, pp. 217-234.
- CERC Les connaissances et opinions des Français dans le domaine des revenus. Documents n°s 19-20. 1973.
- CHEVALIER (J.M.) La pauvreté aux Etats-Unis. PUF 1971.
- DELORS (J.) Les indicateurs sociaux. SEDEIS 1971.
- GUESNERIE (R.),
MALGRANGE (P.) Formalisation des objectifs à moyen terme. Application du VIème Plan. RE mai 1972, pp. 442-492.
- KONDOR (Y.) Value judgments implied by the use of various measures of income inequality. Review of income and wealth 1975, n° 3, pp. 309-321.
- VIème Plan Rapport de la Commission action sociale. Documentation française 1971.
- VIIème Plan Rapport de la Commission des Inégalités sociales, mars 1975. Documentation française.
- RAY (J.C.) Les pauvres et l'argent. Thèse Nancy 1975.
- TERNY (G.) La fonction de préférence étatique du VIème Plan. AP 1970, pp. 477-496.

CHAPITRE XIV

- ARROW (K.J.) Uncertainty and the welfare economics of medical care AER 1963, n° 5, pp. 941-973.

- BUCHANAN (J.M.),
TULLOCK (G.) The calculus of consent. Ann Arbor 1962.
- CULYER (A.J.) The nature of the commodity "health" care and its efficient allocation. OEP 1971, pp. 189-211.
- DUPEYROUX (J.J.) Evolution et tendances des systèmes de sécurité sociale des pays membres des Communautés européennes. CECA 1966.
- FREVILLE (Y.) L'imposition des revenus des ménages et la conjoncture. SEF n° 232, avril 1968.
- INSEE Statistiques sociales : méthodes et sources. Collections de l'INSEE, série C, n° 14, 1972.
- LINDSAY (C.M.) Medical care and the economics of sharing. Economica 1969, pp. 351-362.
- NEME (C.) La stabilisation automatique de la conjoncture par les recettes fiscales. SEF n° 232, avril 1968.
- OCDE Politique budgétaire et équilibre économique 1968.
- PARKIN (J.M.) Choice involving unwanted risky events and optimal insurance. AER déc. 1972, pp. 983-987.

CHAPITRE XV

- BRITTAIN (J.A.) The incidence of social security payroll taxes. AER 1971, pp. 110-125.
- BROCHIER (H.),
LLAU (P.), MICHALET (CH-A.) Economie financière. PUF 1975.
- BROWNING (E.) Alternative programs for income redistribution : the NIT and the NWT. AER mars 1973, pp. 38-49.
- BROWNING (E.K.) The externality argument for in-kind transfers : some critical remarks. Kyklos 1975, pp. 526-544.

- DERAN (E.) Changes in factor income shares under the social security tax. REStat nov. 1967, pp. 627-630.
- FOLDES (L.) Income redistribution in money and in-kind. Economica 1967, pp. 30-41.
- FREEMAN (A.M.) Income distribution and planning for public investment. AER 1967, n° 3, pp. 495-508.
- GARFINKEL (I.),
HAVEMAN (R.) Earnings capacity and the target efficiency of alternative transfer programs. AER may 1974, pp. 196-204.
- GORDON (D.M.) Taxation of the poor and the normative theory of tax incidence. AER may 1972, pp. 319-328.
- KRZYZNIAK (M.) Benefit-cost and incidence study of transfers. Public finance 1973, pp. 151-177.
- SHEPARD (R.W.) A mathematical theory of the incidence of taxation. Econometrica 1944 n° 1, pp. 1-18.
- STOLERU (L.) Coût et efficacité de l'impôt négatif. RE 1974 n° 5, pp. 745-761.
- STOLERU (L.) Politique sociale et garantie de revenu. AP 1973, n°s 1-2.
- STOFFAES (C.) Rapport du groupe d'étude de l'impôt négatif. Commissariat du Plan. Paris 1973-1974.
- THUROW (L.C.) Cash versus in-kind transfers. AER may 1974, pp. 190-195.
- VROMAN (N.) Employer payroll tax incidence. Public finance 1974, pp. 184-200.
- WEITENBERG (J.) The incidence of social security taxes. Public finance 1969, n° 2, pp. 193-208.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE.	9
<u>PREMIERE PARTIE : ANALYSE ECONOMIQUE D'UN RESEAU DE TRANSFERTS.</u>	43
<u>CHAPITRE I : LE TRANSFERT DE SOLIDARITE.</u>	55
<u>Section 1</u> : Examen critique de la théorie micro- économique du transfert social.	56
§ 1.- Le comportement individuel altruiste.	56
§ 2.- La répartition optimale du revenu global.	58
§ 3.- Le transfert social comme instrument de redistribution.	62
<u>Section 2</u> : Les conditions de validité de la théorie de la redistribution optimale.	68
§ 1.- Le contenu du champ d'application de la théorie.	68
§ 2.- L'extension de la théorie.	71
§ 3.- Le transfert de solidarité et le concept de groupe fermé.	74

<u>CHAPITRE 2 : L'EXTENSION DES INSTRUMENTS D'ANALYSE.</u>	79
<u>Section 1</u> : Extension de la règle de Paréto par les test de compensation.	79
§ 1.- Définitions.	80
§ 2.- Jugements de valeur et comparaisons de satisfactions.	85
§ 3.- Le test de SAMUELSON et la redistribution des revenus.	87
<u>Section 2</u> : La fonction de préférence collective.	89
§ 1.- Définitions.	89
§ 2.- Les tentatives d'inclusion d'objectifs de répartition dans une FPC.	94
<u>CHAPITRE 3 : LE TRANSFERT DE NEGOCIATION.</u>	101
<u>Section 1</u> : Le modèle de base élargi.	101
<u>Section 2</u> : Les solutions d'équilibre social en situations de jeux.	104
<u>Section 3</u> : Un modèle empirique de négociation.	114
<u>CHAPITRE 4 : UN MODELE MACRO-SOCIOLOGIQUE DU RESEAU DES TRANSFERTS SOCIAUX : LES PRELIMINAIRES.</u>	123
<u>Section 1</u> : Le groupe social.	123
§ 1.- La stratification sociale dans l'analyse classique de la répartition.	123
§ 2.- La théorie des classes.	126
§ 3.- Reformulation et "dépassement" de la théorie marxienne des classes.	128

§ 4.- Le concept de groupe social dans l'analyse économique de la répartition.	134
<u>Section 2</u> : Les structures de répartition préférées.	139
§ 1.- La révélation des préférences des groupes sociaux.	139
§ 2.- Problèmes d'agrégation et fonction de préférence collective.	146
<u>CHAPITRE 5 : LES RAPPORTS ENTRE GROUPES SOCIAUX ET LE RESEAU DES TRANSFERTS : VERS UN MODELE GENERAL.</u>	151
<u>Section 1</u> : La liaison pouvoir-transfert de négociation.	151
<u>Section 2</u> : Les bases d'une explication macro-sociologique du réseau des transferts sociaux.	154
§ 1.- Un modèle macro-sociologique de l'activité interne du groupe en liaison avec son environnement.	155
§ 2.- Un modèle macro-sociologique de l'activité externe du groupe en liaison avec d'autres groupes.	158
<u>Section 3</u> : Problèmes de cohérence et de mesure.	165
CONCLUSION DE LA PARTIE.	173

<u>DEUXIEME PARTIE : LES EFFETS ECONOMIQUES DE LA REDISTRIBUTION DES REVENUS.</u>	177
 <u>CHAPITRE 6 : LES EFFETS DE LA REDISTRIBUTION SUR LE VOLUME ET LA STRUCTURE DE LA CONSOMMATION.</u>	181
 <u>Section 1</u> : Redistribution des revenus et consommation dans la pensée économique.	181
 <u>Section 2</u> : L'action des transferts sur la structure de la consommation.	192
 <u>Section 3</u> : L'action de la redistribution sur le volume de la consommation.	204
§ 1.- L'ensemble des conditions d'application.	205
§ 2.- Les modèles partiels de redistribution.	207
 <u>CHAPITRE 7 : LA REDISTRIBUTION ET LE COMPORTEMENT DU SALARIE : LES EFFETS PARTIELS SUR L'OFFRE DE TRAVAIL.</u>	219
 <u>Section 1</u> : L'action des transferts sociaux sur le comportement micro-économique de l'individu productif.	221
§ 1.- Résultats généraux : le modèle de COOPER.	221
§ 2.- Les cas spécifiques : effets incitatifs de différents systèmes de transfert.	226
 <u>Section 2</u> : Appréciation critique des modèles.	232
§ 1.- Discussion sur les hypothèses du modèle de COOPER.	232
§ 2.- Les transferts sociaux et leur incorporation dans la théorie du salaire.	238

<u>CHAPITRE 8 : LES MODES D'INTEGRATION DE LA REDISTRIBUTION DANS LES MODELES MACRO-ECONOMIQUES D'EQUILIBRE, DE CROISSANCE ET DE REPARTITION.</u>	251
<u>Section 1</u> : L'intégration par le salaire.	252
§ 1.- La relation salaire-taux de profit : fondements théoriques.	253
§ 2.- La frontière du salaire : conséquences d'une augmentation du salaire sur le choix d'une technique.	257
§ 3.- La courbe prix-quantité : conséquences d'une variation positive du salaire sur les parts de facteurs.	261
<u>Section 2</u> : L'intégration par une fonction d'épargne différenciée.	267
§ 1.- L'équilibre en courte période.	269
§ 2.- La fonction d'épargne différenciée en régime de croissance équilibrée.	277
<u>CHAPITRE 9 : LA REPARTITION DES REVENUS ET LES TRANSFERTS SOCIAUX DANS LES MODELES ECONOMETRIQUES.</u>	283
<u>Section 1</u> : L'intégration dans les modèles à court terme.	285
<u>Section 2</u> : L'intégration dans les modèles de planification, de cheminement et de simulation.	287
<u>Section 3</u> : L'intégration dans le modèle descrip- tif de la Sécurité sociale.	295

<u>CHAPITRE 10 : LES PRINCIPAUX ELEMENTS D'UN MODELE DE REDISTRIBUTION.</u>	299
<u>Section 1</u> : Les apports constitutifs du modèle.	299
§ 1.- La redistribution au niveau de la production.	300
§ 2.- La redistribution au niveau de la demande globale.	308
<u>Section 2</u> : Redistribution et phénomènes inflationnistes contemporains.	314
§ 1.- redistribution et inflation dans le modèle de KALDOR.	315
§ 2.- Une hypothèse de travail : la baisse du taux de rentabilité du capital.	318
§ 3.- Essai de synthèse.	324
CONCLUSION DE LA PARTIE.	
<u>TROISIEME PARTIE : ORGANISATION ET GESTION ECONOMIQUE D'UN RESEAU DE TRANSFERTS SOCIAUX.</u>	
<u>CHAPITRE 11 : L'ORGANISATION SOCIALE ET SON FONCTIONNEMENT EN LIAISON AVEC LE SYSTEME DU RESEAU DES TRANSFERTS SOCIAUX : CREATION ET CORRECTION DES INEGALITES.</u>	333
<u>Section 1</u> : La liaison avec l'organisation sociale et sa dynamique.	335
§ 1.- Présentation formalisée de l'organisation sociale.	336
§ 2.- Fonctionnement de l'organisation sociale : la création d'inégalités.	338

<u>Section 2</u> : La liaison avec les systèmes de gestion et d'organisation.	354
--	-----

<u>CHAPITRE 12</u> : <u>MESURE DES TRANSFERTS SOCIAUX ET DE LA REDISTRIBUTION DES REVENUS.</u>	361
--	-----

<u>Section 1</u> : L'observation statistique du réseau des transferts sociaux.	362
---	-----

§ 1.- La politique sociale dans l'optique du Budget social.	362
§ 2.- Les transferts sociaux dans le revenu des agriculteurs.	368

<u>Section 2</u> : Problèmes de méthodologie posés par la redistribution des revenus.	374
--	-----

§ 1.- La mesure de la redistribution des revenus.	374
§ 2.- Redistribution et part des salaires dans le revenu global.	377

<u>CHAPITRE 13</u> : <u>INDICATEURS DE POLITIQUE SOCIALE ET OBJECTIFS DE REDISTRIBUTION.</u>	383
--	-----

<u>Section 1</u> : Indicateurs de politique sociale.	383
--	-----

§ 1.- Indicateurs et population-cibles.	383
§ 2.- Problèmes de méthode soulevés par les politiques sectorielles : étude d'une politique de la vieillesse.	385
§ 3.- Etude d'un objectif de lutte contre la pauvreté relative.	387

<u>Section 2</u> : Choix d'indicateurs d'inégalité et intégration dans une fonction de préférence collective.	390
---	-----

§ 1.- L'analyse des objectifs de redistribution dans le VIIème Plan.	390
§ 2.- Intégration d'indicateurs statistiques d'inégalité dans une FPC.	399
<u>CHAPITRE 14 : LES OBJECTIFS EXTERNES AU SYSTEME DU RESEAU DES TRANSFERTS SOCIAUX.</u>	407
<u>Section 1</u> : Redistribution et "besoins mérités".	408
§ 1.- Les raisons de la mise sous tutelle.	409
§ 2.- Les incidences redistributives de la mise sous tutelle.	411
<u>Section 2</u> : Redistribution et régulation macro-économique.	414
§ 1.- Sensibilité des prestations sociales.	415
§ 2.- Sensibilité des cotisations sociales.	425
<u>CHAPITRE 15 : CHOIX DES TECHNIQUES DE REDISTRIBUTION ET PROBLEMES DE FINANCEMENT.</u>	431
<u>Section 1</u> : Le choix des techniques de redistribution.	432
§ 1.- Le choix de techniques économiquement efficaces : le transfert efficient.	432
§ 2.- Analyse d'une technique particulière : l'affectation des équipements collectifs.	434
§ 3.- Le choix de techniques possibles : le transfert praticable.	439
<u>Section 2</u> : Problèmes de financement et diffusion de la charge financière.	441

§ 1.- Les conditions de translation des, moyens de financement.	443
§ 2.- Les effets macro-économiques de la translation des charges sociales.	447
CONCLUSION DE LA PARTIE.	459
CONCLUSION GENERALE.	463
Liste des abréviations utilisées pour la désignation des revues.	471
BIBLIOGRAPHIE.	473
TABLE DES MATIERES.	I à IX

